

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信: 950218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.dajiao.net>



华尔街趣味谈

以美国证券商同业公会全面证券主管和注册期权主管的双重名义

趙燮雨 著

東華大學出版社

华尔街趣味谈

——以美国证券商同业公会全面证券主管和注册期权主管的双重名义

赵燮雨 著

東華大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

华尔街趣味谈：以美国证券商同业公会全面证券主管和注册期权主管的双重名义 / 赵燮雨著. —上海：东华大学出版社，2013.12

ISBN 978-7-5669-0416-4

I. ①华… II. ①赵… III. ①①金融市场—介绍—美国
IV. ①F837.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 286864 号

责任编辑 曹晓虹
文字编辑 库东方
封面设计 魏依东

华尔街趣味谈

——以美国证券商同业公会全面证券主管和注册期权主管的双重名义
赵燮雨 著

出版发行 东华大学出版社（上海市延安西路 1882 号 邮政编码：200051）

联系电话 编辑部 021-62379902
发行部 021-62193056 62373056

出版社网址 <http://www.dhupress.net>

天猫旗舰店 <http://dhdx.tmall.com>

印刷 苏州望电印刷有限公司

开本 890mm × 1240mm 1/32

印张 8

字数 308 千字

版次 2013 年 12 月第 1 版

印次 2013 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5669-0416-4 / F · 055 定价 28.80 元

谨以此书纪念我的父亲朱琪——

前常熟市政协常务委员

原常熟市工商联副秘书长

原江苏省青联委员

旧上海股市“红马甲”

高级政工师

赵燮雨



序 言

坦白地说,我和作者原先别无交往。赵燮雨他虽然曾经来过我们学校数次,却也从未谋面。这次盛情邀请我代为作序,阅读了全文之后觉得很有必要写上几句。

这是一本好书!

首先,好是好在它从作者兼具美国证券商同业公会全面证券主管和注册期权主管的双重身份出发,以在华尔街入行以来由基层做起摸爬滚打的亲身所历所见所闻为基础写下了这三个篇章五十一个章节的文字。这就体现了本书真实可信的程度以及作者实实在在的文风。

同时,这是一本不同于常见的金融行业证券类的书籍。

由于作者是直接站在行业第一线的从业人士,深知其间的酸甜苦辣,这才写出了华尔街股市有关事例中反映出来的心态比较和幽默趣味。整个笔法是平铺直叙的,举例实在,比喻有趣,没有故弄玄虚,没有花里胡哨。书中饱含了作者的不少心得体会,可供茶余饭后玩味。有的观点颇为新颖,有的也甚为犀利。尤其是诸如“每年其实只需要播种一季,收割一季”一类的说法,是所有在职的股票经纪人绝对不肯告诉客户的秘密。

特别需要指出的是这本书比较详尽地介绍了期权这一在国内证券业尚未问世的衍生产品。有关内容甚至连一些在美国的金融界华裔从业人士以及很多股民都闻所未闻或是未道其详。

尽管国内证券业还没有推出期权这一类金融产品,相信

对于已经有打算未雨绸缪准备跃跃欲试的资深股民和博弈高手,一定会引起他们的莫大关注。

作者原本是理工科出身,却由于涉猎较广,对文科以及金融类颇有兴趣。旅美后投身证券业,退休后写下了这第一本金融类著作。期待今后还会有第二本、第三本相继问世。

作为一位在高等院校经济类别有关学科供职多年的双肩挑教员,笔者敏锐地感受到这本书的读者对象不仅限于广大对华尔街有关内幕感兴趣的股民(散户)以及金融界从业人士(机构),而且适用于经济系金融类以及其他相关专业大专院校师生阅读。

刘溢海

2013年10月

序言作者个人简介

刘溢海,河南科技大学经济学院院长、教授、经济学博士、硕士生导师。国家优秀指导老师,省级文明教师,河南省重点学科区域经济学方向带头人,河南省高校青年骨干教师,河南省教育厅学术技术带头人,河南省农经学会常务理事,河南省乡镇经济学会常务理事,洛阳市哲学与企业文化学会常务副会长,洛阳市人民政府立法顾问,洛阳市社科专家组成员,洛阳市优秀专家。



前 言

——并非引资，单单就是个引子

招商引资是办实业最开心的事情。

难怪那些老板当然还包括上市公司伙计们，都对发行上市 IPO 那么趋之若鹜，像打了吗啡一样振奋。要知道一旦上市原本不能兑换银子的干股就能变成实实在在的票子了。

国内大小企业竞相上市或摩拳擦掌准备上市。沪深上市还不算数，进而在香港上市；在香港上市仍然不过瘾，再要在美国上市。即使不是在纽约交易所上市，也要在纳斯达克上市。最不济的就是在 OTC 柜面交易上市，颇像当年的“亦凡”那样带有点小打小闹、小商小贩、针头线脑小商品味道。

这本书不谈老总们如何招商引资，就是说一说在美国证券界混迹数年的所见所闻。在这里以纳斯达克全面证券主管兼注册期权主管的双重身份介绍些事实、谈论些看法还是完全符合美国证券商同业公会规矩的。

有一种说法——投身股市，既是科学也是艺术。

这句话说得简直是无懈可击。

说科学，讲究严谨，讲究准确。就是涉及大量华尔街人士前赴后继探索的理论性问题，其间包括许许多多数学模型，创建者中包括好些诺贝尔经济奖得主。

说艺术，那可很有点玄学的味道。艺术本来就难以实证，不易捉摸，见仁见智。哪怕艺术大师毕加索的作品，你可

以说它怎么棒,同样也可以说它多么糟。何况一旦碰到白花花的银子,就算是赵公元帅亲自操刀来投身股市,看到姹紫嫣红燕瘦环肥,也一定会搞得眼花缭乱。

这里还有一条庄则栋语录作为旁证——

我是搞体育的,但是体育是一门艺术,艺术包罗万象。(引自“艺术——人生的一面镜子”,2012年8月28,庄则栋新浪博客)

你看看,说到艺术就是这样子“混沌”起来喽。

就这样,在这个特殊商品——证券的交易领域里,感性和理性经常相互纠缠,傲慢与偏见始终形影不离,既会闪烁五彩缤纷又处处是刀光剑影,甚至于明枪暗箭防不胜防。

关于科学和艺术的话题,下面还会继续涉及。好啦,就请你耐心地看下去——这本书分为三个部分:

第一部分“人行篇”十七个章节介绍进军华尔街的奥秘和艰辛,种种执照层次之细分和相互之间的联系以及相关信息等等。

第二部分“期权篇”十五个章节介绍期权的有关内容。作者曾经在底特律为上海大学北美校友会做过一次期权讲座,听众里面有共同基金经理、投资模型研发人和一些资深股民。大家觉得好些内容之前或是闻所未闻或者未知其详。

第三部分“茶余篇”十九个章节汇总了多年来亲历或耳闻的华尔街趣闻轶事,也有不少心得体会拿出来和读者诸君分享。其中一部分已在报刊上发表。

前后共计五十一个章节——再加上前言和后记。相信各位看了之后总能发现一些有用的东西,或许可以让股民在股海里游泳时少呛进一点水,冲浪时多享受一些乐趣。当然,我同样必须恪守纳斯达克规矩——证券商不得包拍胸脯对客户承诺只赚不赔。

目 录

序言

前言——并非引资,单单就是个引子

入行篇 / 1

卷首语一 / 3

占领华尔街 VS 进军华尔街 / 5

特殊的商品买卖决定了特殊的聘用制度 / 11

股票经纪人求职申请表上的奥秘 / 15

当幸福来敲门 / 20

他的第一桶金从何而来 / 24

成也萧何败也萧何 / 27

纳斯达克的台阶(一) / 33

纳斯达克的台阶(二) / 36

纳斯达克的台阶(三) / 42

侃侃东西方股市之差异——拿周立波的麻雀开头 / 50

一些重要的资讯来源 / 63

金字塔 / 65

山寨经纪——体制外的那些从业人士 / 68

情况已经起变化 / 71

如何规避内部交易的惩罚 / 73

这两部奥斯卡获奖电影披露了什么 / 77

联邦证监会行动范例 / 81

期权篇 / 89

卷首语二 / 91

- 美国期货交易发源地 / 93
- 风月宝鉴有两面 / 98
- 三千美元参加一个培训班 / 101
- 他就这样当上了老板 / 104
- 算是够齐全的期权花样(一) / 107
- 算是够齐全的期权花样(二) / 111
- 算是够齐全的期权花样(三) / 116
- 算是够齐全的期权花样(四) / 120
- 算是够齐全的期权花样(五) / 124
- 算是够齐全的期权花样(六) / 127
- 算是够齐全的期权花样(七) / 133
- 如何利用期权卖出比市场交易价高的价位 / 136
- 如何利用期权买进比市场交易价低的价位 / 139
- Rights & Warrants(优惠认股权证和认股权证) / 143
- 期权下单种种 / 145

茶余篇 / 153

卷首语三 / 155

- 千万不要输在起跑线上 / 157
- 华尔街简神童 / 160
- 一股股票证书 VS 一张荒土证书 / 165
- 红衬衫白衬衫蓝衬衫 / 169
- 宁撞金钟一下,不敲铜钹三千 / 173
- 大有大的难处 / 176
- 保罗他说是股市的诞生挽救了“垂死”的资本主义 / 181
- 老太婆们抱成团 / 185
- 衍生产品衍生了什么——从胡雪岩谈到巴菲特起家再谈到曹

- 寅后人卖当票 / 189
- 证券市场是一个无规律的市场 / 195
- 不可知论说可知 无规律中寻规律 / 202
- You're fired! (你被炒鱿鱼了!) / 207
- 非常讨喜的保罗 / 212
- 他们都曾湿过鞋 / 214
- 由《桃花》中的笑话引申开来 / 217
- 再投资的诱惑力 / 220
- 当心并购! / 223
- 投资理财女性更在行 / 227
- 踏进股市最要紧的一点是看根本 / 231
- 后记——就想说说大白话 / 235
- 附录一:ABC 投资俱乐部合伙人契约 / 238
- 附录二:投资俱乐部现金账户 / 242

入行篇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



卷首语一

蒋晓飞

“华尔街”是纽约市曼哈顿区南部从百老汇路延伸到东河的一条大街道，共7个街段，全长仅三分之一英里。

今天的“华尔街”所承载的意义完全超出了一条普通的街道，历史赋予了它不同的意义。人类史上最庞大的财富在这里汇集，最优秀的精英在这里工作，也难怪最传奇的故事会在这里诞生了。华尔街，早已成为踌躇满志的年轻人的朝拜圣地、商业巨子翻江倒海的战场、金融大鳄扬帆起航的港口，更是每一位政客必争的战略要塞。

有人曾经说过：“华尔街是美国梦的缩影，梦想、汗水成就了它的辉煌，欺骗与贪婪却引导它走向堕落。”对很多人来说，华尔街既是天堂，也是地狱，是虚浮人生的名利场，也是没有硝烟的争战高地，它能成就你的梦想，也能让你膨胀，更能让万丈高楼瞬间崩塌。这里有财富的神话，有惊天的骗局，也有不朽的传奇。在很多身处华尔街之外的人眼中，负面新闻屡见不鲜的华尔街仿如潘多拉的魔盒，神秘、诱人却又充满了邪恶。

近几年来，随着金融危机的爆发，“华尔街”渐渐走进国人的视野，

为方家常人们熟知。无论是“鲸鱼门”事件，还是“麦道夫骗局”“攻占华尔街”，都成为寻常百姓茶余饭后的话题。越来越多的人开始关心华尔街，谈论华尔街。越来越多的影视剧作将华尔街的故事搬上舞台，越来越多的游客走上华尔街，一睹百年老街的风采。此时的华尔街已不再仅仅是美国的一条普通的街道，它早已成为美国金融的代名词，整个世界经济的心脏。孟加拉的黄油，巴西的大豆，澳大利亚的矿石，叙利亚的石油，印度的麦子，这个星球上的一草一木，一纤一毫都直接或间接与之相关。

赵燮雨先生作为华尔街的老兵，通过亲身经历，为读者揭开了这层神秘的面纱。本书文字用平实的语言浅入深地为读者勾勒出华尔街内部生活的真实模样。一则则妙趣横生的小故事，生动真实的案例，让读者充分学习之余，也享受了阅读的乐趣。

卷首语 一 作者简介

蒋晓飞，深圳嘉石大岩资本管理有限公司合伙人、投资总监。美国西北大学工学博士、美国印第安纳大学商学院 MBA。十年证券投资管理经验。曾任上海大学副教授、美国通用汽车公司高级工程师、美国Jasper资产管理有限公司对冲基金经理、合伙人。





占领华尔街 vs 进军华尔街

2011 年一条世界级新闻就是占领华尔街(Occupy Wall Street)。

占领华尔街行动自 2011 年 9 月 17 日开始,当天将近一千名示威者进入纽约金融中心华尔街,意图通过持续占领这个标志性地块来尽可能地达到他们的诉求。

很有意思的是——由加拿大反消费主义组织广告克星媒体基金会发起的该活动宣传海报上,一个穿着不算不暴露的青年女性以舞蹈姿



态单腿站立在华尔街地标铜牛身上。这个象征性暗示害得纽约市警察(NYPD)紧急出动围着这头象征着牛市的雄性动物筑起人墙阻止示威者进入包围圈。

行动的起因是：环球金融危机的爆发，经济萎靡不振，失业率居高不下；而美国的政界头目在解决经济危机时显得缩手缩脚，让民众看不到任何改善的前景。

初看起来，这场运动开始后不久似乎就很波澜壮阔，不仅蔓延到美国各大城市，并且还扩展成为“一起占领”(Occupy Together)的行动，从而影响到全球，甚至还波及到贫瘠的非洲和遥远的大洋洲。

可是，这个占领华尔街的行动虽然有人发起、有人参与，由于既没有具体的领导人又缺乏明确的诉求目标，很快就暴露出来后劲不足。一盘散沙般的盲动者加上一无组织纲领二无行动策略，终于在2011年11月15日凌晨，在防暴警察进行强制清场以后，就像人间蒸发似地消失得无影无踪。

我曾经在美国首都华盛顿亲眼目睹了这样一批乌合之众。后来从弗吉尼亚州再次进入首都又看到空空如也的集合场地，地上一片狼藉，心里空空落落。马上想到的是时值深秋，严冬即将来临。谁又能在冰天雪地上支撑几个时辰呢。何况是搭上帐篷户外露宿——那原本该是盛夏夏令营的内容。

行动最终告之失败还有一个很重要的原因——这些所谓“占领”华尔街乃至花旗、大通银行的口号在广大美国民众之间缺乏感召力，同时也很难真正付之实现。因而，这更像是一场梦想者的运动，并非出自广大中产阶层的内心意愿。

“占领华尔街”的影响是深远的。长青藤校园最漂亮的康奈尔大学有一个人文研究所每年组织系列研讨某一专题，2013学年这一主题就是“占领”。当然，这些参与研究的大学生决不会为了这个主题曲而真的去投身其中。

无论高层还是大众,都能够从中得到教训受到启迪。

个人看法主要集中有两点:

中产阶级确实是社会稳定的要素,尤其是数量足够庞大的中产阶级。

与其虚假地“名义”上占领了华尔街,真不如换一个思路去真正地投入。

“占领华尔街”运动过后,美国大公司的贪婪依旧,金融业的黑幕照样。一个好朋友的女儿在花旗银行供职,是一位出色的精算师。就在美国政府出资(印钞机印出来的钞票)挽救了花旗免于破产的那一年,她把分到手的年终奖金孝敬父母到北加湾区买了一套住房——一个出了名的房地产高价位区域。至于那些被挽救的大公司高层照样领取巨额红利奖金花天酒,早在报刊杂志上披露了。

毒瘤根深蒂固,怎么办?

和占领华尔街相映照的是进军华尔街。

你不是羡慕那些金领、妒忌钻石王老五、痛恨富豪,恨得咬牙只怨不能够打土豪分田地杀富济贫吗?难道你不想也和他们一样拥有豪宅名车、身边美女如云吗?你不是想摆脱贫困吗?难道你还真的愿意成为“被宠坏的小屁孩”群体(有媒体对于“占领华尔街”群体的一种称号 bunch of spoiled brats)的一份子吗?

显然,进军华尔街就有可能让你实现那种豪华的美国梦,绝对不是靠三十年房贷来买套一居室住房这样普通、这样简约、不甜不咸的美国梦。

一些雄心勃勃进军华尔街的人士,他们的口号是奋斗到三十五岁退休!

这可比赵宝则那部热门电视连续剧《奋斗》更加吸引人。在那场《奋斗》里陆涛、向南之类还不敢夸口说出到三十五岁就能退休这样的豪言壮语。

人行篇

人生通常的遗憾是年轻时有充沛的精力没积蓄的金钱，年老时有积蓄的金钱无足够的精力。张爱玲说成名要趁早。

到海面去冲浪，上蓝天来跳伞，自驾游西藏云南，敢攀登华山峨眉山，哪怕是最不济的市郊农家乐一日游，都不是单单要花钱的事儿。健康加体力才能保证你有足够的乐趣。就算能坐滑杆乘索道，你还得两条腿走得动先到达那个指定的地点才行。

设想一个银丝一个白发，相互搀扶着甚至于拄着拐杖、三步一停气喘吁吁地登上爱晚亭，纵然夕阳无限好，和青春年少相比能有多大的趣味？如果很不幸你是三高俱乐部一位成员——高血压、高血脂、高血糖，那更是麻烦事一件。

古人云“行乐需及时”说的就是这个道理。青春要能挥洒，没有金钱是万万不行的。请问，黄连树下唱小曲——苦中作乐的普通打工仔、打工妹如何能够挥洒得起？

如果这个打工仔是进军华尔街的打工仔，那情况就大不一样了。曾经有传闻，那幢交易大楼的看门人都富得流油，这当然还包括在 9·11 之前尚可以参观纽约证券交易所时在门口管理排长队等候进入的那些管理人员。他们绝对不是通常的赚点小费的，以及戴红袖章的领些补助的城管领些补助。

我在进入这个行业的当口，一位证券主管所作的讲座上介绍说华尔街年收入中位数是十二万美元。

当时在座的华人听众无不惊叹——“哇哦！”好一阵人头攒动，确实是够吸引人的。

注意到这里说的是年收入的中位数，并不是行业内年收入平均数。也就是说假定总共有一百人投身华尔街，那末从最低收入的第一人数起，数到第五十个人，他的收入就是中位数收入。

采用中位数而不是采用平均值的缘由是因为华尔街顶层的（就是上面假定的总共一百人投身华尔街里的第九十六至第一百名）年收入

高得惊人。把他们一起放进来一平均那数字还要高得多。但这样的话就太过于夸张,虽然太富有诱惑性,但显得不够真实,反而让人觉得遥不可及。

中位数的概念相对来说就要更具有吸引力。因为它表明只要你进入华尔街从业群体从最低层向上攀升,爬到其间的中层附近,华尔街的中产阶级(middle class),就大体上会有年收入十二万的进帐。

当然,赤手空拳来到美国的大多数华人不可能一蹴而成。要进军华尔街多半得从底层熬起——回头会继续介绍这些从业人员的境况。梦想三十五岁便退休的成功人士采取的是高起点,一下子进入高层。他们的头衔并不是股票经纪人,也不是分公司经理,更不是坐在银行大堂里推销共同基金的那些专业“掮客”,当然也不是卖保险或年金的推销员。

他们都是些华尔街供职的高级分析师抑或大公司特聘专职投资顾问——对等折算下来,往往挂着“总”字头衔。

某些高层金融从业人员的收入是制造实物产品“真正的工程师”的四倍到一百倍。其根源就在于工程师造的是桥,金融师造的是梦。桥固然实在却正因为实在,所以其价值再昂贵也总是确定的;而金融梦的“红楼”则由于“茫茫大士”同“渺渺真人”的渲染映射出一种“太虚幻境”。一旦这些美梦未能实现变成梦魇,造梦者根本不管,自有别人来买单。显然,这个“别人”,是美国的中下层民众,是全球的底层草根大众。

因此参与编织金融梦,三十五岁之前积攒下足够今后挥霍五十年之久的金钱,便成为进军华尔街真正的奋斗口号。反过来说,一般而言,进军华尔街也才是达到奋斗到三十五岁退休这个理想目的的快捷途径。

在华尔街供职高级分析师或者大公司聘任投资顾问中的华人(不是那种单纯靠考执照拿到投资顾问名义就可以以此来吸引客户的普通

经纪人——后面还会继续提到这一类人），据统计其中大学生、研究生的比例，恐怕没有比中国科技大学更甚的高等院校了。这很可能是得益于诺贝尔物理奖获得者李政道先生的一个宏伟计划，因此华尔街的不少高级白领都是中科大校友——够自豪吧。

最近露脸的一个最新例子是《非诚勿扰》相亲节目中亮相的一位哈佛大学高富帅。他在 24 岁那年就掌管当时全球最大电脑商家 9 亿美元的资金运作，同年进入哈佛大学深造。毕业后踏进华尔街，目前的职位是世界第一电脑商 CEO 助理。

让我们为他们高兴，向他们致敬。愿上帝保佑他们实现理想目标，悠哉游哉地在一个海景别墅里快快活活地享受他们的中年直至暮年。

可是高处不胜寒，千万别一脚踏空啊！在金融风暴席卷过来的寒冷岁月里，看到荧屏上捧着纸盒子灰溜溜地走出摩天大楼的那些曾经的金领人士，听到谁谁谁又被裁员，的确有一股说不出道不明的滋味。

更有甚者，北美金融界著名华人陈思进夫妇合作拟写的原创跨国长篇金融商战职场小说《绝情华尔街》和《心机》，都有从业人员无奈自寻短见的情节。

打一开头就是年年难唱年年好唱，真该知道华尔街上处处风光，同时也是处处陷阱。



特殊的商品买卖决定了 特殊的录用制度

股票就是一种特殊的商品。

为了说明其特殊性,让我先从一种特殊的货币说起作为开头——大家不一定知道什么是特别提款权吧。

特别提款权 SDR(special drawing right)是由 IFM(International Money Fund)——世界货币基金组织发行的一种性质特殊的货币。既然由世界货币基金来拥有来操控其发行权,顾名思义就可以推断这是一种世界货币。这种世界货币对有需要的任何一个国家都适用,换句话说就是都可以被使用。但是,最有特色的是这种世界货币没有任何担保,而且其发行数量可以由世界货币基金组织决策来任意印制,视需要而定,爱发行多少就是多少。

从某种意义上来讲这是最最典型的空手套白狼。一旦发行,其借贷帐目就立即记载在接受国家的准备金帐单上。当然,很明显这是一种紧急措施,用来帮助接受国家渡过经济难关。

一般民众无法取得世界货币,更无法使用。甚至一般的金融机构都无法直接得到这种世界货币。特别提款权只对成员国发行以起到救

灾灭火的作用。也就是说由成员国组成的这个特殊机构面向成员国发行这种世界货币，然后成员国再把它转换成自己的流通货币。

说这些和老百姓风马牛不相及并没有直接牵连关系的特别提款权只是为了说明现实社会里确实有他们无法拿到更无法使用的货币——尽管它们在某种意义上也可以说是如此畅通无阻。

同样，人类社会发展到资本主义社会产生了股票市场之后，这一类特殊的商品（同样能够交易流通）并不是摆在大街上商店里让顾客可以直接买到手的。它们必须通过特定的交易商来实施买进卖出的相关交易。

这一点跟其他经纪人比如房屋经纪人相比有很明显的差别。同样是经纪人，股票经纪人从事这一活动，从行业范围来说可以认为基本上垄断了。

对股票来说，卖方和买方不能双方直接牵手就此完成交易。对房屋来讲，跳过经纪人由业主自行出售的例子多多——Sale by Owner，这块插在屋前的标牌就是明显地告诉潜在买方请自行来看房并直接洽谈。

汽车行业销售，通常也是通过中介——大量的 Car Dealers 星罗棋布在各个大城市小乡镇。这些中介被认为是美国人最痛恨的三种职业之一。二手车要绕过中介的办法就是车主自己去推销，可以登报贴广告，再简单不过的做法就是在车窗上写明预期销售价格和电话号码，到处开来开去或者干脆停在家门口。随着通过互联网，更加方便地出售二手车。说不定有一天新车也可能网上直销，谁知道呢。

可是，股票至今还是交易市场的垄断商品。不管上市公司的股票是在哪一家交易市场交易，你简直就不能绕得过去——股票持有人不能自己摆摊叫卖走街串巷兜售。股票发行商也不允许雇用推销员上门推销。买家同样不能自己找到卖家直接交割。

特殊的商品在特定的市场上才能买卖。

由此，要实施股票交易必须进入特设的交易市场，必须通过代理人，也就是俗称股票经纪人来替你运作。要取得营业执照进入股票经纪人行列有一个先决条件，那就是要有一家股票公司支持你去参加执照考试。

在美国，好多执照不需要先有预期工作单位才能去报考。比如始终紧俏的长途运输卡车司机就只需要自己报考一个驾驶学校，事先通过考特种驾照考试再去找哪一家货运公司或者哪一家大型超市申请司机职位。网上销售更加促进了长途货运司机这个行当相应的紧缺。律师执照、护士执照等等都不存在先得有一家律师事务所一家诊所、一所医院要你去上班再来培养你去考执照。甚至于高级工程师这类执照居然也是如此。有一个学生就是自己跑去考出了高级工程师的资格证书，说明他够格了。很高兴地跑来告诉我，他已经拥有高工资格——因为他在国内始终没有高级职称。这跟有没有一家公司愿意聘用他担纲这个职务完全没有关系。不像国内，工科大学生谁能够自己去搞一个高级工程师的证书啊。

所以，这就是摆在有意进入华尔街从业在美华人面前的一道坎。你想进入这个行业，标榜很赚钱的一个行业，就先得找到老板愿意支持然后接受培训去考执照。

有突破性意义的一位华人先驱是一个名叫黄义义的香港人。他在1949年当口从广东跑到香港在一家证券交易所当办公室职员。他聪明伶俐，脑子活络，老板喜欢就带领着他当学徒。就这样，黄义义进入了香港股市的经纪人行业。后来他又举家跑到纽约，因为说得出股市行业子丑寅卯，得到了一家美国证券公司的支持，开始涉足华尔街。

究其根本原因，还在于纽约唐人街这个特定的地理位置。曼哈顿中国城聚集着一大批旧中国遗老遗少，其中不乏广东帮的实力派——尤其是当时，不代表现在。旧上海最有实力的本来就是广帮商人比如永安公司的老板郭林爽。在纽约的广东帮齐集在黄义义这个股票经纪

人行篇

人——北美先行者的旗帜下，体现了一大笔非常可观的资金来源。

这就是黄义义脱颖而出的经济实力背景。在美国，All is Money Talk!（什么都得讲钱!）金钱不是万能的，但是没有金钱是万万不能的，这句名言再一次得到了证实。

黄经纪不久又得到公司老板支持考上了主管执照。这下子就打开了缺口，有了主管身份可以独立注册证券公司啦！黄经纪摇身一变成为黄老板，在他的麾下，接二连三地支持了一批华人股票经纪，其中还包括接班人——他的两个儿子。

到再后来，华人移民来得越来越多，美国老板艳羡中国老板手里的钱，也就开始出现一批又一批的华人被招聘成为这个行业里的经纪人。





股票经纪人求职申请表上的奥秘

许多人签证到手，万里迢迢来到美国，面临的首先是工作问题。饭碗不是那么好找的，首先因为很多人会碰到工作许可的审核。

申请表上出现的就是这样的问题：

ARE YOU EITHER A U. S. CITIZEN OR AN ALLEN
AUTHORIZED TO WORK IN THE UNITED STATES?

YES or NO!

(你是美国公民或拥有在美工作许可的侨民呢？

是还是不是?)

为打击非法移民抢走工作机会，移民局劳工部管得很紧。能够在美国合法打工的大致有几类人。南加州等地从墨西哥来务农打短工不包括在内。

第一类便是美国公民，具有美国国籍，无论是依出生地取得还是永久居民进一步转正两者都是，自不待言。

第二类美国永久居民当然也是，既然许可你合法地永久居住，必须要解决有饭吃的问题；其中不少还是得通过劳工部的审查，正说明美国

需要你来打这份工。除非政府机关要害部门的工作，非得要美国公民不可；一般而言美国公民和永久居民机会相等。明文规定是不得歧视的，实际执行起来如何那是另外一码事。

再一类是持有工作许可的，比如J-2签证。因为持J-1签证进入美国的是交流访问学者的身份，不是正式招聘的工作，老板支付的并非是工资而是生活补贴。美国移民局等有关方面觉得实在可怜巴巴的，就允许随同前来的配偶可以合法打工。话虽这么讲，实际寻找工作的过程中往往也难以如愿。为什么呢？雇主一看就知道你未必干得长久，何苦招一个如此不稳定的人员。假如签证到期不能续签，就马上会变成非法打工只好辞退。当然，工作签证持有者H-1B也就意味着有工作许可，是过渡到绿卡的中途岛。还有一类是本来不能在校园以外打工的外国学生以毕业实习的名义寻找实习机会。期限是一年，到时没能有实习生转为正式雇员，那也得乖乖地走人。

如此种种限制，使得中餐馆特别是不直接暴露在食客面前的厨房间成为卧虎藏龙地界。同时，那也成为移民局打击非法用工最经常巡视的场所。不仅美国，就是热门电视连续剧《温州一家人》里阿雨的伙伴她们就得常常躲来躲去逃避遣送回国。也同样的对照《温州一家人》，凡是真的来美国设法留下来的华人都知道早年那部更加轰动的《北京人在纽约》刻意回避了合法打工和非法打工的问题，里面剧情就有显然违反移民法有关打工规定的内容。

倒是有一种躲避办法——就是盗用合法打工者的身份。听说过过的情况分为两类：一类是自觉自愿商借不怕协同犯法，另一类是被盗用者浑然不觉，直到国税局来讨没有报税的罚金。

从没有参加过股票经纪人培训（也就是想来当一名实习生）的人士，绝对想不到这一类工作的求职申请表上根本就没有要求申请者表明合法打工身份的这一栏目。

通常的求职申请表格，赫然在目的是一项必填项目——你能在美

国合法工作吗？下面进一步的选项有时候会更详细：你是美国公民还是永久居民。如果都不是，那么请标明申请人的工作许可证。

可是，这儿却有一个很大的漏洞。在华尔街要当一名股票经纪人，求职的难度不是在于你有没有合法打工身份——而是像上文所说必须有一个股票公司给与支持出面担保。出面担保的公司也因为申请表上没有要求披露合法打工身份这一项，自然而然地可以逃脱非法招工的罪责。所谓的求职申请表其实是一份报考执照的表格。

第一次听一位证券主管办讲座，在座者好多是学生签证访问学者签证陪读家属签证。他们关心询问的问题就是这些非移民签证持有者也能报名吗？大包大揽回答是肯定的！这些听众无不欢欣鼓舞。道理就在于这张表格上面并没有要求披露合法打工身份的内容。

有一个现实例子就是办公室共事的曾小姐。有一次某位来自台湾的同事谈论起他从台南拿了土地征用的金条来美留学奋斗的经历，中间自然而然谈到绿卡。这位曾小姐居然不知道什么叫做 PR（也即 Permanent Resident 的缩写），可见作为一名来美留学的学生，她从未到移民局去面谈过把身份从非移民签证转为移民签证。不是永久居民的学生也就根本不可能拥有校外非实习性质的打工许可。并且，后来同事们都知道了她的佣金收入全部由公司作为她留学的学费发放以便老板伙计大家一起免税，更坐实了她实质上的非法打工事实。

整个华尔街给平常人的印象，都似乎认为股票经纪人是一种自负盈亏的自由职业者。好像他们的工作不存在正式雇用的情况。固然，好多证券公司老板不给起点工资，经纪人就凭交易佣金提成。但也有把佣金提成作为雇员工资发放的个例，虽然并不多见。

换句话说，在这一点上股票经纪人和房地产交易经纪人一样，收入别无保障。成交量多成交额大，佣金分成就多；反之就少。同样，和有的房地产经纪人保不住忙忙碌碌好一阵子下来却颗粒无收，股票经纪人有时候单靠佣金收益并不足以养家糊口。

当然，一旦你业绩可以，替老板立下了汗马功劳，分成比例会逐渐提高。通常，对新进人员，老板很抠门；分成比例大致上对半。有的华人老板还更加小气，四六分成你四他六。我最高拿到过百分之六十五，算是很看得起了。老板们理由也很充足，因为他们要付房租要联网要这要那，每一项都必须掏钱。

经纪人执照一律是要每年注册的，美国证券商同业公会要注册，营业所在地要注册，甚至于你住在哪个州也得注册——如果你远程操作的话。我所知道的就有这么个例子，经纪人住在加州，她的客户也在加州，但是她服务的公司在纽约州。因此，这位经纪人必须在两个州都去注册。

努力有成效，爬上去了一级，考上了主管执照当上了分公司经理，那按规定就会有工资发放。还常有翅膀硬了，当上主管执行分公司业务的人自己拉出山头自立为王另起旗号的。之所以能硬气的缘由就是交易做得不错手里拥有一大批客户具备足够资本——拉出一支队伍来离开威虎山投奔侯专员，或者干脆自己注册一个公司。

自然，刚开始起步的小公司说独立当老板了也不尽然，还必须挂靠在一家大公司名下，经受结算公司一层中间剥削。华尔街是不直接收罗虾兵蟹将的，小鱼小虾般的股票公司经由大公司去和交易市场结算。这好比联邦储备银行不直接同地区性小银行进行结算并监督储备金完全是一个样，这些小银行必须挂靠在在大银行底下。

因此，三十五岁之前能够退休的金领、白金领、钻石领都集中在财大气粗的大公司，它们都是些直接结算的独立单位，并不经受中间一层的盘剥。反过来，倒是有权调动下属挂靠的小公司的游弋资金或者借用借贷帐户的股票。

所以，由于中间层盘剥的比例不同，也常有小型股票公司突然换了一家结算公司的跳槽事件发生。

下一个章节让我们来看看一个具体事例，完全真实的实例。看看

最底层的股票经纪人是如何辛苦又如何发奋成为华尔街的一个奇迹。

目前又出现一种非法打工者规避合法打工身份的新鲜巧妙办法。在这里附带提一下，足见道高一尺魔高一丈、上有政策下有对策，无论中国美国、东方西方，天同此理，人同此心。

在西海岸旧金山湾区附近洋面上出现了一座游轮。它可不是用来接待旅客驶出洋面周游列国度假所用，而是专门用来给没有工作许可的高科技领域非法打工者提供上班和生活地点。工作内容通过和设立在岸上的公司无线联网操作，生活环境可说并不算在加州，雇用人员无须登陆吃喝拉撒睡都在游轮上面，看得到世界七大人工奇迹之一金门大桥，但是只能远眺，不能驾驶或者步行过桥，当然持有合法非移民签证者不在此例。

这正像把原先分包给印度等国的业务从南亚次大陆搬到了太平洋西海岸。想想看这个金点子有多绝啊。





当幸福来敲门

什么是幸福？热门电视连续剧《野鸭子》里小车司机“魏和尚”张桐说的是能够睡到自然醒还可以赖在床上不起来。

作为芸芸众生，普通股民大概不会头脑发热贸然去占领华尔街，也没有多少可能作为中科大青年才俊进军华尔街跻身去当一名高级金领顾问。所以，还是让我们一起来看看在这个领域里如何人行起步如何像曹禹大师著名话剧《日出》里的小职员那样努力向上爬吧。

这个小标题是借用了一部好莱坞励志片的影片译名《当幸福来敲门》，它还是一部获得奥斯卡提名最佳男主角的剧情片。The Pursuit of Happiness,这部影片由美国哥伦比亚公司发行，上映于2006年，改编自美国加纳理财公司创始人兼执行长克里斯·加纳的真实故事。

担纲男一号的奥斯卡入围影星威尔·史密斯出生在美国宾西法尼亚州费城，性格活泼淘气。最早是一名饶舌歌手，开始涉足影视是在为他度身定做的搞笑电视剧《新鲜王子》。转战电影大银幕后以《黑衣人》一系列的動作片蜚声影坛。他还扮演过拳王阿里，同样获得金球奖提名。威尔·史密斯多才多艺，是少数在美国三大主流娱乐媒体电影电

视音乐同时获得极大成功的从艺人士。

威尔·史密斯在《当幸福来敲门》里不仅出演男一号，而且担任监制，并且带出了他的儿子克里斯多弗。这个小家伙大家一定很有印象，就是专程跑来中国找成龙学习中国功夫同时拍摄了《寻找成龙》的那位可爱童星。

《当幸福来敲门》首映第一周创下 2700 万美元的成绩夺得票房第一名，把《龙骑士》和《夏洛特的网》强劲地甩在后面。影评家兼作家麦费德给《当幸福来敲门》打了整整四颗星，他说：“电影所传达出来的信息，毫不妥协的挚爱与决心，实在是激励人心，连最厌倦电影的人士都会深受感动。”影评家还特别提到童星小史密斯的优异表现，极力赞扬他的纯真自然与低调。

到底这部励志片是如何打败同期那些打斗科幻影片并受到奥斯卡影人推荐的呢？

个人观感是它比较真实地描写了一个华尔街股票公司底层的实习生是如何克服种种困难终于成为正式员工，最后又在 1987 年当上老板开设了加纳·理奇证券经纪公司，并在日后晋身华尔街成功人士行列。

影片一开头是 1981 年的旧金山，男主人公克里斯一家三口挤在一个小公寓里。他本人致力于推销医疗器材骨密度测试仪，苦无业绩。妻子琳达是个旅店洗衣工，收入微薄。家庭经济状况不好，债台高筑。琳达终于无法忍受这样的生活，丢下丈夫和儿子只身去纽约拼搏。

走投无路的克里斯凭一个偶然机会进入迪恩威特证券经纪公司当一名实习生，希望最终能被公司正式录用。影片情节设置得催人泪下，比如实习期间没有薪水，父子俩付不起房租被赶出公寓露宿街头。到后来，只得每天到一家救济接纳穷人的教堂排队求宿。排队的穷人多，有时候幸运地能成功排到床位，有时候床位已满只好被挤出。这样的困境和以后的成功形成反差极大的相互对比，正是好莱坞和电影观众喜欢的题材。

影片有些地方和史实不符。比如那些美国大公司对实习生是付一点薪水的，并非是无偿打工——因为实际上并不是做义工，所以美国法律不允许不发工资。克里斯每月有一千块津贴，这个津贴的名义就掩盖了实际劳作收入低于最低工资的要求。

这些钱可以和我妻子当时在匹大当访问学者时每月的薪水相当。持 J-1 签证进入美国其身份也不是正式工作，老板让你来搞科研给点津贴了事。好些美国保险公司招收实习生也是每月一千美金津贴。只有中国的股票公司和电影里一个样，才不给实习生一分钱。

克里斯在影片中披露出来的初期打工生涯展示了这些实习生悲剧的一面。顶头上司也就是所谓把你带出来教你入门的人，动则使唤克里斯做这做那。那些跑腿活计让我想起了旧社会里当学徒要给师傅倒夜壶、装烟袋、帮师娘抱孩子、洗尿布的困苦。

这些倒还算了，无非就是受点累吃点苦罢了。实习生转正的成败不仅在于你能不能通过考试拿到合格执照，主要还在于你能引进多少资金、拉来多少客户。

正如国内招聘过程中披露出来的信息——面试的人士对来应聘的人员堂而皇之地说，我们想招的人要一天能给 100 个业务主管打电话。那就是看你拉生意的能力了，看看你能给公司招揽多少客户、创造多少财富。

克里斯那时候就是如此。公司要求每个实习生至少打 300 个电话——发放给实习生每人长长的一串名单，你就去打吧。如果真的碰巧有了成效，在实习期间为公司效力拉来的客户全部归公司所有，也就是说这些客户新开设的账户属于你的顶头上司。等到你正式成为公司雇员之后，你自己再另起炉灶寻找新的客户去！原本的这些就是无偿奉献了。

假如没有结果，一手拿着莫名其妙从未谋面的电话号码单子一手握着话筒，人家不理你的茬接了电话也没兴趣，好吧，你就净等着实习

期结束卷铺盖走人。

克里斯最终还是很幸运的。一开始毫无起色，尽管他非常努力。镜头显示忙着打电话连午饭也顾不上吃，边啃汉堡边和潜在客户拉呱，到最后还是一事无成。人家凭什么相信你一个陌生人，要到你那里去开帐户投资呢？哪怕你有三寸不烂之舌。

突然，大救星来了！也是一个极其偶然的的机会，让克里斯碰上了一个大户，居然看他为人诚恳老实，给他成功地开设了一个账户。

克里斯高兴极了，终于有了零的突破。老板也高兴啊，这个大客户大笔资金归到他的名下了！

之后，克里斯怎么一步步地发展事业，就不用多说了。就这样，励志片的激励作用和票房价值双重任务圆满完成，于是美国梦果然成真。

这也就是培训班上公开说的，作为经纪人你要有许多朋友！有许多穷朋友还不行，要有许多有钱的朋友才是。有钱不仅能使鬼推磨，有钱还能使磨推鬼呢。





他的第一桶金从何而来

刚开始来到美国，两眼一抹黑，囊中空空如也，该如何入手呢？

哪儿来这么些有钱的朋友？可不像现在有的是大款贪官转移财产，一掷千金买房买车全是现金交易。就算是那时候也有，人家信任你能把大把的钱让你来投资？有的是大公司拉大客户的手段，轮不上你，做梦去吧。

这儿说的第一桶金不是通常意义上大家熟知的挖到第一桶金作为办厂子干实业起家的本钱。而是指被证券经纪公司看上你让你能为他们创造财富拉来的客户资金。

没有大客户，就靠本事来凑。散户也行，聚沙成塔，积少成多，集腋成裘。

散户虽然数量多，但不成气候，也不好运作，因为资金有限。刚开始那会儿，留美学生学者人人都有困难，个个囊中羞涩。想投资没本钱啊，这里来介绍一下有一位成功人士（抱歉，不能像黄义义那样披露名姓）的第一桶金从何而来。

华人相对来说难以抱成团，缺乏黑人那种团结起来抗争的干劲。

在区域类别分析起来国人中以东北人最为值得钦佩，团结一致的精神比较够劲。

无论讲情义的重义气也好，看重利益的含金量也好，等到获利赤裸裸地摆在面前的时候大家还是都看得很清楚的。

吸引人的地方就是有担当的承诺。

这个承诺比如说是定期存款利息百分之八——这相当于当时华资银行汽车贷款集资的利率，非常稀罕！相对于普通银行定期存款利率，可以说有的是翻倍或更多。如果这样子存款几年下来本金一定翻番。这下子够吸引人的了吧。

如果你嫌这个还不够刺激的话，还有更加吸引人的呢。

共同基金就是散户集资联合炒股专业管理的一种广泛手段。来自大陆的这位成功人士起步时并没有设立真正的共同基金，因为那是必定要注册的。刚起步还得大公司恩准，当然要当上一名基金经理需要有规定的相应执照否则绝无可能。（下面会陆续介绍各类执照。）

只对内部公开实质虚设的这个共同基金承诺百分之十五的回报率。看看，比那个定期存款利率又几乎翻了一番。你还犹豫什么呢？赶快参加吧。

就算你再犹豫，定定心仔细看“这一个”共同基金的走势曲线！每天反馈给基金参与者客户。非常之稳，非常之维稳——稳稳当当地维持百分之十五的上升率。不管风吹浪打，胜似闲庭信步。

其实，这跟温州那里私募基金属于同类性质。差别仅仅在于这一位虚拟（未曾注册）的共同基金管理员是数学专业出身，搞个把模拟曲线实在是小菜一碟。

而且，很幸运的是那时候华尔街生机勃勃。支付百分之八的利息和保证百分之十五的回报不在话下。

百分之十五，和热播电视连续剧《天道》中丁元英的私募基金回报率百分之八十二相比，自然不可同日而语。可那是柏林尼特斯勒国际

入行篇

投资公司等投资委托商要的回报率，跟初涉华尔街的普通股民的投资作为有着天壤之别。对穷家小户来说，百分之十五的回报在当时已足具诱惑。

积少成多，集腋成裘，聚沙为塔，这是顺利地迈开了第一步。一旦功成名就执照到手那就名正言顺地招徕客户，丝毫没有违规操作。





成也萧何败也萧何

这是一句大家熟悉的成语。由此引申出来的京剧《成败萧何》还是上海京剧院的一部梅花奖剧作。出演剧中两位主角萧何、韩信的京剧演员陈少云安平双双获奖。这里借用来作为小标题，其中的“萧何”指的是佣金。

股市经营最开始全都是全面服务的佣金标准。

全面服务说的就是客户不用操心，把钱拿来开设了账户，剩下的就是账户执行人也即你的证券经纪人替你操办。最开始时普遍流行全面代管，后来才逐渐瓦解。

全面服务的标准佣金收费最高，通常和投资顾问（针对客户）收费为投资额度的百分之一相仿。区别在于投资顾问们是开设帐户后每年一次性收费，全面服务的证券经纪人则是每操作一次收取股票交易价值的百分之一。买进卖出各算一次。

由此可见，全面服务的佣金金额不菲。

等到股市普通客户大批涌进华尔街的时候，许多散户都支付不起或者不愿意支付如此高的佣金，客源竞争也就随之而来，所谓折扣经纪

公司也就应运而生。

最初的折扣是给交投活跃(比如一个月内交易次数达到要求)的客户们提供的。有关的佣金打九折。这里有一份我曾经供职的一家著名的股票公司三家店当时的佣金表以供参考。

Meyers-Pollock-Robbins, Inc.

Member of NASD, SIPC

10% Discount for Active Traders

Stocks

\$ 0.00 — \$ 2,500.00 \$ 18+0.9%principle

\$ 2,500.01 — \$ 7,000.00 \$ 35+0.8%principle

\$ 7,000.01 — \$ 20,000.00 \$ 50+0.6%principle

\$ 20,000.01+ \$ 80+0.4%principle

Stock below \$ 5 per share: \$ 35+0.04/share (listed), \$ 35+0.03/share (OTC)

Options

Under \$ 2.00 \$ 42+ \$ 3.0 per contract

\$ 2 — \$ 3 7/8 \$ 48+ \$ 3.5 per contract

\$ 4 and up \$ 56+ \$ 4.0 per contract

Service charge \$ 3.00, Minimum charge \$ 45

在此,先提示一下:期权交易的佣金明显高于股票交易;原因在于期权交易以小搏大的投机性质越发明显,而且期权交易的下单数量远远小于相应的股票交易。

这家简称 M-P-R(三位合伙人姓氏第一个字母)证券公司就是一家全面服务的典型代表,上列数字第一部分是股票交易的佣金收费标准,第二部分则是关于期权 Options 的佣金收费标准。有关期权的内容在下面期权篇里会继续介绍,这里只是需要解释一下,当时华尔街还没有以小数来代替分数,因此仍然出现三又八分之七美元的字样。

一看就明白，变来变去的微量调整都是以百分之一的全面服务标准为基础。金额越大看起来折扣不少，实际上的佣金额度还是非常可观。

再来看一家华人创办的兴昌股票证券投资有限公司当时的佣金表：

COPORATE SECURITIES GROUP INC.

Commission Schedule

Less than \$ 1,999	5.00%
\$ 2,000 —— \$ 4,999	3.00%
\$ 5,000 —— \$ 9,999	2.00%
\$ 10,000 —— \$ 29,999	1.50%
\$ 30,000 —— \$ 49,999	1.00%
More than \$ 50,000	0.75%

可以看出，同样作为全面服务的股票公司，因为并不具备直接与交易市场结算的资格，中间还得剥一层皮，所以佣金标准也就有所不同。

于是，一类小型股票公司应运而生。与大公司争夺市场份额的办法就是改变佣金收费标准。这又和地区性小银行非常克己提高存储利率吸引游资是一个道理。

折扣经纪公司的收费标准五花八门。尤其是刚开张新店新招，往往为了竞争格外降低佣金份额。

一种就是上面列表中体现的佣金占据交易本金的百分比大为下降，不论金额大小，折扣都可以打到佣金比例为千分之五或更少。另一种就是固定佣金金额，这也相当于上述计算公式中的起始值。

上述起始值一旦固定就成为固定佣金收费标准。比如我曾经遇到过的折扣公司佣金标准分别有每笔交易收取三十八美元、五十美元、七十五美元不等，和客户交易本身的金额额度完全脱钩。

注意到对于期权和小面值股票收费标准再怎么打折扣还总是高于

普通股票。那是因为交易市场对股票公司的结算收费标准不同的缘故。经纪公司就把这一份负担转嫁到客户头上去了。

忽如一夜春风来，千树万树梨花开。

在 20 世纪末由于互联网的开创，一个新型的虚拟网络世界展现在世人面前，高科技一马当先万马奔腾。那年月真的可以说在华尔街什么样的股票投资似乎都来钱，也可以说几乎达到了全民炒股的程度。

在华人聚居地——新的唐人街（曼哈顿毕竟寸土寸金而且没有空地皮）皇后区法拉盛股票公司接二连三地开张，夸张地说简直就是到了隔三差五一家挨着一家的地步。

然而，可叹如许好景不久长，风流总被雨打风吹去。

原本以内联网为信息来源的股票交易经营，现在被互联网替代。信息垄断的时代一去不复返了。

互联网成就了股市的兴旺，也促使了股票公司的蓬勃兴起。可是，这就跟所有的科学技术新发展一样，互联网也是一把双刃剑。在引导了股市特别是高科技行业的辉煌之后，互联网技术的广泛传播和运用也从另一方面彻底摧毁了股票经纪行业曾经的繁华。

很快，一大批以互联网为技术基础的网络股票交易公司应运而生。由于运转成本的低下，所以佣金收费标准大幅度地降低。

几经合并重组之后，以比较有名的斯各特网上证券经纪公司为例，它的佣金收费标准是每一笔七美元。其他的纷纷效仿，其中最高收费也不过是十三四美元而已。此外还有低过斯各特每笔七美元佣金的好几家经纪公司。

这既是残酷竞争的结果——好比你家所在地区每新开张一家蔬菜食品市场的话，日常生活用品的销售价格势必下降，同时又完全得益于互联网的发达和信息传输的迅速。

两位浑身是戏的超级巨星保罗·纽曼与罗伯特·雷德福担纲的好莱坞名作《骗中骗》(The Sting) 荣获奥斯卡十项提名，最终七项获奖包

括最佳影片最佳导演最佳原创剧本在内。其中有镜头展示了投机作弊的操作是挂牌翻牌。在国内,陈道明、贾一平等主演的热播电视连续剧《茉莉花》里反映的民国时期上海股市交易同样也是写水牌挂水牌标价。

到了后来,同样是奥斯卡得奖影片《华尔街》在交易时就完全有了突破。这跟电信业的大为发展休戚相关。自然,等到贾一平在电视连续剧《坐庄》里担纲男一号时早已今非昔比。

同下围棋一般无二,商战关键是占得先机,而占有先机则全靠独家抢得重要信息。晚清那会儿,掌控上海电报局的盛宣怀非常吃香就是因为身居电信要津。

起先,在华尔街各家证券经纪公司采用的是内联网。也就是说,通过内部网络系统将各家分公司连接到交易市场及时获取第一手资料。换句话说,这显然就是行业垄断——垄断的是信息资源。

旧时王谢堂前燕,飞入寻常百姓家。

然而,互联网一问世,这个对证券交易市场信息的行业垄断被打破了。即使沪深股市也不必像以往老头老太去坐在交易大厅里看视屏作买进卖出的判断。秀才不出门能知天下事的老古话真正体现在证券行业,股市信息迅速地通过互联网传播到千家万户。

正因为如此,曾经喧闹一时的证券经纪人行当风光不再。因为广大股民很容易直接接触资讯,他们都可以轻松地愉快地投身股市,无须一个专业股票经纪人来介绍提供股市行情,普通股民甚至还能够获得包含第一手的即时信息。

就是幸存下来的折扣经纪人,大多数都不能单纯依靠佣金过日子,另辟蹊径大有人在——下面会再次提到,请继续看下去。

便是网络业务类型的电子交易证券商,如果你去造访他们的地区办公室也一眼看过去就能明白门可罗雀。这跟当年哪怕分公司办公场所客户济济一堂完全不可比拟。那年月办公室里吃了大饼油条豆浆正

好进到门口一排椅子坐满边呷山河边打听行情，供客户使用的计算机前三两人头挤成一堆的情景早已成为历史。

只要联想到亚马逊的兴起，终于使得全美第二大书商（Borders Group, Inc. Former NYSE ticker symbol BGP）宣告破产，第一大书商 Barnes & Noble 日子也非常之不好过就能明白股票经纪行业的处境。

网上买卖股票更比网上购书更来得方便快捷。这还不像买书保不住会先要了解了解故事梗概、欣赏欣赏封面设计、浏览一下开头几页，股票就是股票，证券就是证券，根本无须拿在手里反复掂量前看后看尺寸是否合身、款式是否时尚、颜色是否正宗。客户已经绝对没有必要亲自跑到证券公司去了，在家里上网一按回车键，统统 OK！

呜呼哀哉，这个曾经辉煌的证券经纪人行当——真所谓“其兴也勃焉，其亡也忽焉”。好在受到互联网冲击的远远不止这一个行业，网上购物甚至大大影响了百思佳电子产品销售商，从这一点来说股票经纪行业尚可聊以自慰。

“成败萧何”的这种情况目前已经蔓延到国内证券业。眼下投资基金的申购费一般为百分之一一点五左右，赎回费为千分之五左右。而证监会规定的网上申购费比率为千分之六，相比之下要便宜不少。这还不算，进而现在已有不少基金公司对于网购还推出了更大的优惠。比如，利用鹏华基金鹏友 e 家申购基金费率 4 折起，大成基金对其大成债券（净值持仓）（C 类）网上交易的手续费全部免除，大有将优惠进行到底之势。

“现在精明的投资者都选择网上交易。”大成基金的一位销售人员证实说，“不仅仅因为它方便，更多的因素也在于它实惠的手续费。”

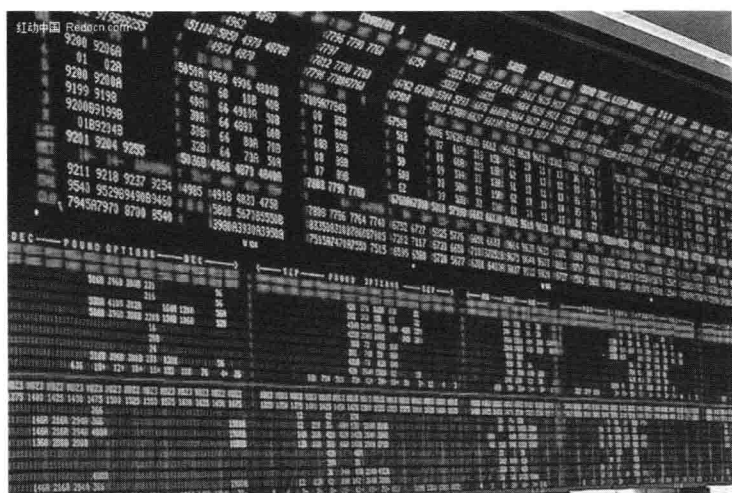
这同样是互联网大大消减了雇佣人员劳务费的缘故。



纳斯达克的台阶（一）

纳斯达克掌管着的入门门槛是形形色色的执照（香港人习惯叫牌照）。这儿先介绍一些最基本的概念。

要在证券业谋生，从底层做起，必须通过这一门或那一门执照考试。



已经介绍过打着进军华尔街旗号准备三十五岁之前退休的高端人士，未必需要通过这样那样的考试。因为他们面对的不是散客户而是大老板，分析师或者投资顾问之类的头衔跟普通股市经纪人完全不同类，用李玉和对鸠山说的话就是——不是一条道上跑的车。当然这些金领真的要应试那也是小菜一碟。宏利金融财团全球投资部资深顾问陈思进夫妇俩合作的跨国金融商战职场长篇小说《绝情华尔街》和《心术》中的两位主人公进入这个领域都是同猎头遴选后单凭老板面试就录用的，不用从底层做起。

华尔街执照考试采用计算机作业（特殊情况获得批准可以采用笔试试卷，但后来很快就再也无人要求笔试），全部多项选择题。标准答案是给出的四种情况里的究竟哪一种还是哪几种。

在开始前会先给考生一定时间熟悉操作，会有范例显示让考生适应。这段时间不计入考试时间。一旦考生表示已经足够熟悉确定已经Ready就可以正式出题了，选定给考生使用的该台计算机立即开始计时。等自动设定的时间一到立即停格，不存在监考老师抢卷问题。

同一考场里，各位考生先来后来无所谓——事先都有预约，因为各人一个间隔每个考生一台计算机，而且从题库里随机抽出的考题可以完全不同，考生开始时间不同也就会有各阶段的考题陆续呈现，根本不用担心考生交头接耳传递纸条作弊。我参加的好几次考试分别在几个不同城市，考场设施大同小异。只是当时还顾不上去检查考场是否有摄像头安置。

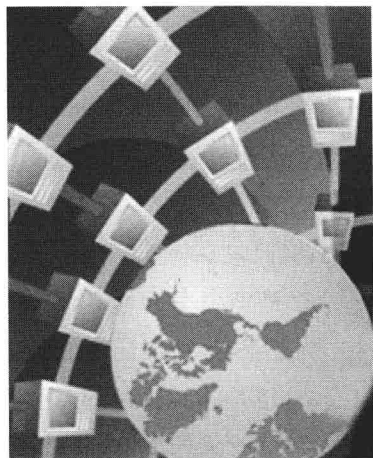
考卷满分一百，合格成绩通常是七十分，不是中国考试采用的及格分数六十分。自学材料和培训班都有提示，建议大家模拟考试达到八十分以上再去预约考期以减少可能落榜的次数。

相对来说，国人考生出国前受教育的方式非常适合应试，因此一般而言，华人不及格的人次很少。而美国人尤其是白人考不出的情况时常可见，考分是当场给出的，不用阅卷老师费心。所谓执照也就是一份

打印的考试结果,上面有总分又有各部分答对答错的百分比分析。很有趣的是这份考试成绩单上没有任何签字盖章。通过与否,是否取得某项资格若有疑问都可以向主办单位查询,所以不存在作假问题。还很有意思的是在考试结束成绩打印完毕的同时,有关信息即时送达保送考生来应试的相关公司。因此,等你考完试去上班还没来得及开口汇报,老板已经会前来祝贺欢迎你加入行列抑或勉励你不用气馁下次会有好运。

对于在美华人第一代移民来说,还有一个可以取巧的是事先申请考试时间延长。理由是你的英语并非母语,可以延长半小时考试时间。这半小时延长有的时候十分管用。特别是针对最难的一门考试 Series 7:General Securities Registered Representative。至少可以反复检查核对一遍,尽可能找出可能答错的地方以便纠正。很多考生甚至多次报考 Series 7 都没能过关,很可能也和时间仓促有关联。

有这好政策,不用白不用!





纳斯达克的台阶（二）

这里介绍不需要先期执照的那些执照考试。

Series 62

Corporate Securities Limited Representative

公司证券有限代理

这是我报考并一次性通过的第一个执照。

说有限是因为这门考试不包括期权，换句话说，Series 62 执照拥有者不能参与期权买卖交易。这也就是所谓不够全面的意思。

Series 62 执照考试时长 135 分钟，总共 100 道题，考题分布如下。

考试内容包括：

公司证券属性，占 31%；公司证券市场，占 23%；公司证券评价，占 19%；股民帐户管理，占 27%。

考试以 70 分为合格，也是大多数 Series 考试的要求。

为了报考，所在证券公司必须为你填报申请表格并缴纳费用（不用自费，这也是和其他考试大不相同的一点）。NASD 收到之后就会颁发有效期为 90 天的准考证，以及考场分布指南。考生必须在自己选定的

考试日期两个星期前和考场电话约定考期时间——包含是周一到周六中的哪一天,上午还是下午,几点开始。

关于这个考试还有个故事。因为 Series 62 考试时间是 135 分钟,比 Series 7 所需的 6 小时少了一半还多,内容上也缩减了不少,自然相对来说容易得多。公司主管让去考 Series 62 而不是 Series 7,也可以说是为考生着想。

反正一样可以当股票经纪人,最多不做期权交易就是。况且那会儿懂期权、玩期权的客户真是凤毛麟角。能够启动招徕客户收取佣金就是成功踏上华尔街的第一步。

没想到,后来换了一家公司就修正了。公司主管名正言顺地宣布本公司要的是全面证券代理,不是有限代理。有口难辩哪——你不能说有啥区别啊,我这个经纪人管辖的所有客户都没有期权账目,不需要弥补这个期权交易的缺项。于是,只好从头来过再去捧着厚厚的教材温课备考。

从头来过的另外一个原因是在拿到全面证券代理执照之前,你帐下的全部股票买卖的所有佣金都归老板所有。正因为证券主管死不承认你的合法资格,其奈他何。这个时候就真的懊悔当初干嘛不一蹴而就咬一咬牙直接就报考 Series 7 呢。

是不是就是当初设下圈套让手下的经纪人不容易跳槽呢。

我考试的日期是 1994 年 10 月 31 日,星期一。成绩是 88 分。各部分的考试成绩分布为:

公司证券属性,31 道考题答对 26 道,占 83%;

公司证券市场,23 道考题答对 20 道,占 86%;

公司证券评价,19 道考题答对 17 道,占 89%;

股民帐户管理,27 道考题答对 25 道,占 92%。

在我考过若干年之后据说把 Limited 这个词去掉了,但本质上的限制范围没改变。考试时间是 150 分钟。考题内容分为六部分:股票;债

券；新发行；规则章程；交易市场；分析。

Series 7

General Securities Registered Representative

全面证券代理

数这门考试最难，让很多人望而却步。原因在于考题量大（250 道题），时间又长。整个考试全长 6 小时，分上午下午两个半场。如果英语非母语，再延长半小时的话，更加考得人头昏脑胀。

中间吃午饭休息，不在乎你是否再抓紧时间临阵磨枪。当然也不可能作弊，因为上半场已经结束存档。这门考试每天每台计算机只安排一个考生，不像其他好些考试时间短就一两个小时甚至于有半小时的，足够安排好几轮。

在纳斯达克考了那么些执照，确实数这一门最难。但是，唯有通过了这个 Series 7，才能继续往主管执照等高层次方向努力。如果你原先的基础就不够全面的话怎么可能提升呢。所以说这是一道坎。

凭记忆从小到大、从青年到中年，中考、高考甚至研究生入学考试都没有这么难过。仅有到杭州那次——国家专利局举办专利代理人资格考试中的专利文书这一门考试比美国纳斯达克 Series 7 更难。在连续两天四门考试过程当中，专利文书考试时间最长，足足要四小时，还不拆分为两个半场而是马不停蹄一气呵成。结果搞得大脑高度紧张飞速运转，从不曾有一刻半会的喘息时间，极度耗费心神，消磨精力。

上面提到的好莱坞励志影片《当幸福来敲门》男主角克里斯一开始就是考的这个执照 Series 7，他很努力于是一次性过关。

这也是我报考并一次性通过的第三个执照。

不知道为什么，也没有去追踪后来究竟是什么时候开始及格的——要求改为 72 分通过。

考题内容和 Series 62 相比，增加了期权和衍生产品、退休计划、投资公司和税收等内容。所以说是够全面了，考出来之后就能接受期权

买卖的单子。

我考试的日期是1995年6月26日，星期一。成绩是89分。各部分的考试成绩分布为：

注册代表和客户，这一部分给分76，答对85%；

证券业产品，这一部分给分86，答对90%；

衍生产品，答对90%以上；

客户账目开户、管理和关闭，这一部分给分76，答对85%；

证券市场及其规章制度，答对90%以上；

下单、确认和结算，答对90%以上；

影响证券评估和投资决策的因素，答对90%以上。

在250道考题中答对224道。

当其时，在1994年12月15日和1995年6月13日之间全美报考Series 7全面证券代理的合格率是69%，平均绩成为74分。大体可以说每三个考生就有一个不及格，必须重来。

Series 3

The Commodities and Futures Contracts License

期货交易执照

我没有这项执照，但是我们办公室有一位证券经纪人特地去报考取得了执照。后来也没见他怎么真的操作投身其中。约摸一年之后不再注册也便成了一张废纸。

由于期货交易的风险较大，而且必须熟悉各类期货的来龙去脉历史动向，在其中摸爬滚打十分不易，判别走势预测风向难度很高。

从玉米、大豆开始的农作物期货现在早已发展为庞大的系列。比如最近热炒的黄金指数期货代号GOX以及石油指数期货代号OIX、健保指数期货代号HCX、软件指数期货代号CWX、赌场指数期货代号GAX、零售商指数期货代号RLX等等，应有尽有无所不炒。

我认识一位期货交易员，曾经在铁血宰相指令下炒外汇期货。有

一度非常风光,屡屡受到表扬嘉奖。外汇市场瞬息万变,终于有一次他大大失手,被顶头上司毫不留情地作为替罪羊炒了鱿鱼。

考试时间是2个半小时,考题120道。内容包括:选择权和合约、期货理论、对冲、借贷要求和结算、分析、CFTC/NFA 规章、客户账目和下单。其中行业一般性知识占八十五道考题,其余三十五道考题是有关法规章程。

很特别的一条是期货交易执照考试注明对外国申请者考试时间放宽到3个半小时。

Series 6

Investment Company/Variable Contracts Limited Representative

投资公司/变额年金有限代理

这是为共同基金和年金销售人员准备的执照。下面有一个章节还会继续谈及。

定额年金始终属于保险项目,到了变额年金问世就属于创新型寿险产品。为确保定额年金的单纯保险性质不受通货膨胀遭致太过的影响而专门开设投资分立账户,变额年金的保险年金给付额,随投资分立账户的资产收益变化而不同。通过投资,此类年金保险有效地解决了通货膨胀对年金领取者生活状况的不利影响。变额年金因与投资收益相连接而具有投资性质。

考试时间2小时15分钟,考题100道。考试内容分为:证券和市场、投资风险和政策,占23%;投资公司、税收和客户账目,占36%;变额年金和退休帐户,占16%;证券行业规范,占25%。

后来的授课内容介绍为共同基金、变额年金、退休计划、保险产品、投资政策、证券市场规模、客户账目和下单。

相对来说,和 Series 62 所述的要求准备复习的时间是七八十小时对照, Series 6 介绍只需要三四十小时复习准备。预测准备的时间减少到一半,应试通过就比较容易些。事实上也是如此,金融业大量的保险

从业人员就是考的这一门执照。

Series 11

Sales Assistants

销售助理

一看就知道这是比 Series 6 还要容易的一门考试。50 道题只考 1 小时,70 分通过。考试内容包括证券类别、市场和下单过程、客户账目、规则章程、期权合约、债券概念。

在金融业里,销售助理不能主动接单,只是个帮手而已。

Series 22

Direct Participation Programs Limited Representative

直接参股投资项目代表

由于 DPP 项目这类性质的经纪人在我从业华尔街期间连我的老板都从来没有碰到过,无法在此介绍,以免误导。

个人认为倒很像影视业的制片人拉投资商参与拍片的融资。

同样,其他纳斯达克执照五花八门,种类繁多,比如 Series 52 Municipal Securities Representative、Series 14 NYSE Compliance Official 和 Series 30 Futures Branch Managers 等等,也就不在此一一介绍了。



纳斯达克的台阶（三）

这里开始介绍需要通过某些执照才能作为这些执照持有者才有资格继续进阶的考试类别。

Series 63

Uniform Securities Agent State law Exam

俗称蓝天证书，指的是在美国 41 个州里注册必须通过的考试。

如果你想在规定必须到州里注册登记的 41 个州中任意一个州从事证券经纪业务，那就必须通过这项考试。

前提当然是你首先取得经营相关产品的合格证书。在通过了其他一些执照考试之后报名参加这一门考试，通过后就可以正式上班了。打个比方就是说前一篇章说的是必要条件，取得蓝天证书就是充分条件了。

一般而言，这一门考试相对来说非常容易，时间既短难度又低。时间只有 75 分钟，60 道考题。规定里还说不需要任何前期执照，其实谁会没有台阶之二所介绍的那些执照，先去考这个州里的执照呢。因此，我还是觉得适合把它放在这儿（台阶之三）。

考试内容包括州里注册律文和注册过程、处罚和监管、法规执行、

相关定义和权限规章。

看得很清楚吧,这是州里的事儿。所以你总是在 NASD 考出来了一门执照再去报考蓝天。

我个人觉得州里无非是设一道关卡让大家前去登记,不仅收取了报考费用,还加收每年取注册费用,可谓一举两得。

这是我报考并一次性通过的第二个执照。考试日期是 1994 年 12 月 16 日,成绩 80 美元。

各部分的考试成绩分布为:

相关定义,这一部分给分 70,10 道考题答对 7 道;

证券业经纪和投资顾问执照及注册,这一部分给分 57,7 道考题才答对 4 道;

证券注册,豁免证券及其交易,这一部分给分 80,5 道考题答对 4 道;

欺诈和其他禁止性操作,这一部分给分 91,23 道考题答对 21 道;

经纪人失察、罪责、民事责任和法规概要,这一部分给分 80,5 道考题答对 4 道。

——我考试时全部就只有 50 道题,答对其中 40 道。综合起来总分 80。

Series 24

General Securities Principal

全面证券主管

报考这个执照的前提是取得全面证券代理的资格。一旦公司老总要推介你去报考 Series 24,就可以认为要提拔你担任经理了,恭喜恭喜!

每个分公司成立的必要条件就是要有一位拥有这个执照的经纪人出任经理。一个对外营业的办公地点必备一位全面证券主管,用来监管整个办公室的经营。

全面证券主管出任经理，作为分公司经理也必须另行在纳斯达克注册备案。有事有麻烦就得找你算账！蛇无头不行，否则不容许你开张营业。

平时日常工作最主要的就是早晨开门前听取总公司的指令，推介某些股票，或者避开哪些股票，再有抛出某些股票。总公司来的介绍单子虽然不一定准确，但总体来说要尽量执行。关门后则必须对每个执行的交易回单签上大名以示负责。特别是对于那些有可能犯规的交易单子要加强关注，比如低价位的迷你股票等等。另外，特别注意是否存在对这些股票交易实施主动刻意兜售的行为。

原则上，一般是绝对无事，岁岁平安。但也保不住会有客户提起申诉，那也得尽量内部解决。某些中国人创办的公司常有不明显带灰色的当时未被抓住的违规行径，比如大力宣扬开设海外客户帐户目以便逃税，还竟然有过公司主管在宣传资料上公开写明“要发财找某某”的字样。这再也明白不过地违背了纳斯达克的有关规定，幸好及时得以制止，销毁了所有有关资料。

由王志文主演的电视连续剧《感动生命》中主任医师心胸外科第一把刀司马医生告诫实习医生：对任何病人都不能有任何承诺，一切都等到确诊以后再说。在股票市场，则根本不存在确诊一事，因此，千万别有“要发财找某某”这样确切的承诺。事实确实也是如此，只有这个“确实”才是真正的“确实”。

原先资料提供的介绍为考试时间 3 个半小时，150 道考题。内容有投资银行督导、交易市场督导、销售督导、初级二级市场、客户账目和下单督导、投资公司。从内容来看也够全面了。

这是我报考并一次性通过的第 4 个执照。考试日期是 1995 年 11 月 20 日，星期一。成绩 88 分。

在我报考的时候考题为 125 道。

各部分的考试成绩分布为：

投资行为督导,25 道考题全部答对;

交易和坐庄督导,这一部分给分 80,25 道考题答对 20 道;

公司日常业务管理和督导,这一部分给分 85,27 道考题答对 23 道;

产品销售督导、雇员全面督导,美国证券商同业公会规章制度,这一部分给分 87,23 道考题答对 29 道;

遵守金融业责任制度,这一部分给分 86,15 道考题答对 13 道。

全部 125 道考题答对 110 道。

1993 年的时候,复习资料每套 225 美元(包括教材和模拟试题),学费是 350 美元。当然,如果你作为公司培养对象,一切统包。

Series 4

Registered Options Principal

注册期权主管

拥有这个执照的人,才能有资格在日常交易的期权单子上签字表示已经审核得到认可。报考这个执照的前提同样是取得全面证券代理的资格。一旦公司老总要推介你去报考 Series 4,就可以认为要提拔你上台阶了,祝你好运!

虽然期权主管和全面证券主管并行不悖,但是配备一名期权主管不是成立一家分公司的必要条件。只是如果没有期权主管,一般不能进行独立的期权交易操作;即使要做,也必须委托有期权主管的总公司代管。换句话说,就是由那里的期权主管来在期权交易单子上签字,同时交易对口的是总公司所在地的期权交易市场。这样一来,这些期权交易就被认为发生在总公司,而不是发生在期权主管缺位的分公司。

这门考试时间是 3 小时,125 道题。内容分为 3 大部分:

投资技巧,占总分的 28%;督导推销实践,占大头,为总分的 57%;交易细则和企业经营,占总分 15%。

后来看到的备考教学资料又细分为:期权投资技巧、股票期权、利

率期权、指数期权、外汇期权、客户账目和下单、指导和执行。

关于这份期权主管执照，曾经发生过一个有趣的争执。为了谋生，在美国迁居是不稀奇的。搬到了一个新城市，简历投出去了面试也过了——主要有吸引力的还是你能带进来多少客户，总的帐户金额有多少，最后在备选两家证券公司中选择了交通更方便，地段更热闹的一家。谁知道一切就绪之后，被淘汰的那一家居然还打来电话控诉这一家挖墙脚。原因在于两家都需要有一个期权主管来撑门面，扩展期权交易。

当然，结果也可想而知——美国是个自由世界，就业双向选择。外加证券经纪不存在聘用合同，随时可以跳槽走人——只要你有本事带走客户，带走资金。

这是我报考并一次性通过的第五个执照。期权这部分内容在 Series 7 里已经够烦难了，还好不占据主要篇幅；到了期权主管这门考试因为全部是期权有关内容，势必更加繁复，这一回绝对不是八九十分的考试成绩。上帝保佑，不多不少正正好好是 70 分及格，就此通过了。真幸运！如果像某些执照考试合格成绩往上提到 72 或者 75 分那就得重新来考。

考试日期是 1996 年 10 月 10 日，星期四。各部分的考试成绩分布为：

投资技巧，这一部分给分 85,35 道考题答对其中的 30 道；

督导推销实践，这一部分给分 61,71 道考题答对其中的 44 道；

交易细则和企业经营，这一部分给分 73,19 道考题答对其中的 14 道。

当然，考分正好擦边成绩不够理想还有一个原因是前夜从湾区来了个亲戚，待了一个晚上。两位老太太久别重逢，天南地北、家长里短闲嗑唠了整整一个晚上直到天亮才睡——她们反正不用上班，严重影响了我的睡眠。而我得起早赶考场，因为临时取消太麻烦，早就交了费、挂了号，不容再错过。

Series 66

Investment Advisor

投资顾问

这跟大众在媒体上通常听说或见到的投资顾问含义不同。那是指公司专门聘请的人员给了一个投资顾问的头衔。这里指的是取得NASD执照就可以开设投资顾问帐户的华尔街从业人员。

先决条件也是取得 Series 7 执照。100 道考题 2 个半小时内完成。合格要求是 75 分,提高了 5 分——因为要有资格当客户的顾问嘛。考试内容有产品教育(这也体现了对顾问的要求)、退休计划(这是顾问的一个重要方面)、行为规范和职业道德(相当重要哦)、投资顾问法则、证券业法规章程、还有州里的有关法律条文。

我的一个美国老板就拥有投资顾问执照,旗下有好些投资顾问帐户。他原本是一个农场主的儿子(按照国内那时的政策标准就是黑五类头一号人物地主的儿子),不想子承父业再去种植玉米、大豆,立志进军金融界打拼。用老爸的人脉加上自己夫妻俩的人脉有不少有钱的客户。这些老美客户自己都懒得打理,于是委托他当投资顾问。

投资顾问按规定收取投资额度的 1%,按年份结算,开帐户的时候即行扣除。交易的佣金不在其内,另外计算。后来一次闲谈无意间说到他的那些投资顾问帐户,这才发现端倪。本来他作为这些投资顾问按理该当好顾问,其实并不顾问或者说不顾不问,而是全部承包给一家远在香港的投资公司。他很实在地展示给我看他的投资顾问帐户的帐面,哦,原来如此!

理由也是够充分的——实际上远在香港的这些帐户因为特殊的地理位置,可以很方便地买进卖出好些在美国本土不可能买卖的金融证券。比如亚洲的许多证券,包括大陆、台湾和香港的股票债券,还有印度、日本等地。至于这 1% 的顾问费他和真正在操作的“顾问”如何分成,我没好意思问。

有一点可以肯定的是他的那些美国客户都不在乎，完全信托不会追根究底从而把他这位二传手甩掉。

Series 26

Investment Company Principal

投资公司主管

先决条件是取得 Series 6 或者 Series 7 执照。由于前者比后者考试容易通过，一般都是先做共同基金代理然后再找机会晋升为共同基金经理。

考试时间为 150 分钟，110 道考题。内容包括销售督导、初级二级市场、客户账目和下单、资金担当、投资公司和退休帐户。

Series 55

Registered Equity Trader

这就是注册的红马甲，证券交易实际的操作员。经纪人都在场外，红马甲则在场内。

先决条件是取得 Series 7 执照。一百道考题给 3 小时时间。内容包括 OTC 和 NYSE 交易操作、客户账目、交易限制和电子系统。

同样，在这个台阶上的执照也是名目繁多。诸如 Series 53 Municipal Securities Principal、Series 9 General Sales Supervisor、Series 87 Registered Research Analyst、Series 27 General Financial Operations Principal 和 Series 51 Municipal Fund Securities Limited Principal 也不再一一介绍。

继续教育——continuing education(再教育 re-education)。

最后介绍的这个“再教育”是从英文词组 continuing education 翻译过来的。最正宗的翻译应该是“继续教育”，但是我更喜欢“再教育”这个名堂。“再教育”这个词对于稍微年纪大些的中国大陆人士应该不会陌生。

知识青年接受贫下中农再教育，掀起了插队落户的大潮。现任总

书记习近平就曾经是插队青年，也是去接受再教育的对象。还有就是知识分子接受工农兵再教育之类。

这时的再教育不同于那时的再教育。在华尔街的词典里没有贫下中农、工人阶级这类名堂。

不知道究竟是不是证监会的高层什么时候忽发奇想，是否从“再教育”中文字眼中获得灵感；总之，突然来了一道通知：各家证券公司早就通过执照考试取得相关业务执照的从业人员，一律要分期分批进行继续教育考试。

理由是生怕知识老化或者遗忘，给大家一个复习温习的机会。实质上是行业内违规作业日渐增多所引发的一个后果，同时增加一个明令收取应试费用的途径。

具体仍然由纳斯达克掌管执照考试。照例要注册登记考试日期，公司代为付费规定这一点很不错。因为自己去考执照维持执照有效是经纪人自身的事情，而让下属按照规定接受再教育是证管会对公司的要求。

去参加了一次就可以歇上好几年，不是年年要求都去参加一次“再教育”。而是大家轮流再到那个考场去体验一下。实际上的考试是走过场，题目很简单，时间很短，人人都要过关却又是人人过得了关。

这是我报考并一次性通过的第六场考试。根本不足挂齿，只算是让每个从业人员维持政策水平不断更新头脑的一个必要过程。股票公司定期摊派几个从业人员去考试，不巧的是我轮到了第一批而已。

考试时间是 1996 年 11 月 5 日，不给考分，就一个 COMPLETED。

附注一个说明是 The individual listed above has satisfied their Continuing Education requirement。（上述个人业已通过继续教育考核。）

这是原话。不知道为什么在这个说明里 has 和 their 的单复数是不一致的。



侃侃东西方股市之差异 ——拿周立波的麻雀开头

颜色

周立波的海派清口(实质上的沪语脱口秀)三部曲中有一个桥段就是股票交易所门口的显示屏幕,麻雀看到了一片绿色误认为是芳草地一头撞死在上面,扫街的阿姨扫出一簸箕死麻雀来(大意如此)。

姑且不说交易数据显屏幕怎么会放到大门口去,也不提如果显示屏幕是在大厅里墙上面,怎么会能容忍一大批麻雀飞进坐满散户的大厅啊。显然都是些无稽之谈。

这里就只说说这颜色差别。

国人传统一是喜欢红色,大红代表喜庆,红包、红袍、红装等等都是好事儿。二是鄙夷绿色——比如不能戴绿帽子,这个入乡随俗的提示甚至出现在外国人初学中文或者来中国旅游的小册子上。

沪深股市如此,香港的股市也是如此。这代表了东方文化。

西方股市则相反。跟交通信号灯完全一致:代表通行的绿色在股市里代表上涨;表示停止通行的红色在股市代表下跌。你看,不正好唱反调吗?

个人觉得国人假如要向国际惯例靠拢、融入世界潮流的话，首先就可以考虑改变这颜色标志。

我写过的一篇系列散文《绿色千岛湖随想曲》里有这么一段：千岛湖旅游，自淳安经建德、桐庐、富阳而回杭州。一路游来，处处是绿水青山。绿色覆盖着山岭，绿色铺展着水面，绿色标志着美丽，代表着愉悦，象征着进取，最重要的是孕育着生命。

本来嘛，春天的颜色就是绿的；为什么硬要把它作为下跌的标志呢。

可是，这东西方文化背景不同，由此而来对颜色认知的习俗不同也是没法子的事情。

比如，白色在中国是办丧事的颜色，在美国白色是办喜事的服饰，办丧事则是黑色。当代中国西风东渐，新娘婚纱都是白色，代表纯洁。没有人会认为这是家里有人去世。

从美国股市到中国股市，看到红红绿绿的颜色，难免会一时间有着来到英伦三岛后到底驾驶座在右边还是在左边，大转弯是向左还是向右的困惑。没法子哦，在地球的这一边红色是涨绿色是跌，到了另一边就反过来红色是跌绿色是涨。这就是铁定的事实。

代号

一个忒明显的区别是上市公司的代号。

沪深股市一律是数字，没有字母。从我个人感受来说，比起红、绿两色来更加令人头疼。红色、绿色方向相反还只是有点跟在澳大利亚、新西兰开车一样，左转右转正好反向，起先不适应后来就熟记反过来就是。可是代号那数字太长，要记住那么些股票长长的数码，真有点强记密代码的感觉。

西方股市不用数字，上市公司股票代号是清一色的字母。我猜想一来是他们用惯了字母包括缩写名称，记起来、念起来、用起来方便，轻车熟路；二来是美国人讨厌数字，一般数学相对都很差劲，比如我认识

的几位白人青年都是只做加法不做减法的。

大家对沪深股市上市公司代号都很熟悉，比我更为熟悉，那现在就来说说西方的代号做一个对照。

东方数字代码都是统一的位数，不做区分，好像电影至今不分级一样；至少不做公司规模等级以及其他某些方面的记号来加以标明。西方的字母代号完全不同。无论经纪人还是客户都可以很容易地看出上市公司的内在区别。

首先是交易市场的不同。遇到三个字母以内(含三个字母)组成的代号表明这家上市公司在纽约交易所等市场内交易；四到五个字母组成的代号表明这家公司是在纳斯达克交易市场上交易或者在 OTC 柜面交易。两者最大的区别就是前者交易场所里有地板(floor)——意思就是场内交易员都站在地板上相互间大喊大叫完成买进卖出；而后者是通过内联网庄家联手做市，各位坐庄并不聚在一起，可以互不见面，只是“鸡犬之声相闻”。

因为三个不同的市场准入门槛高低不同，也就代表了上市公司的等级不同。最初，纳斯达克交易市场的成立就是因为纽约交易市场的准入门槛高，好多新兴的高科技公司规模资金都不够达标，他们的老总们便利用自身的行业优势采用联合起来的非纽约交易市场地板交易的形式推出了一个全新的交易市场。正因为纽约交易市场这种排他性质，所以这些高科技上市公司的股票代号没有一个能够减少到三位或三位以内。后来纳斯达克交易市场依靠内联网的自动报价系统不断地壮大，字母代号也由四位扩大到五位。再后来五位连排的字母不仅把迷你股票包容进来，而且包容了所有的开放式共同基金。

在期权代号中，如果股票代号在三位数或以下者，直接沿用股票代号作为开头；如果是四位数或者五位数的话，因为后面还得继续接上表征有效期限以及约定价位的两个字母所以势必需要将原来股票的代号压缩到三位数才行。比如微软公司，它股票上市的代号就是 MSFT，相

应的期权代号开头三个字母则是 MSQ。这一点必须要注意区分，有关期权代号的内容在期权篇里会继续讨论。这里特别指出的是这一类型的期权代号往往带有一个字母 Q，位置在第三——这个附加的“小三”选用字母 Q 的原因是在上市公司股票本身的代号中这个字母出现频率最低。同时大凡在五个字母的代号中一旦在排列第三位置上出现 Q，那就很容易确认这是期权，并非股票。

对应于后来蓬勃兴盛的开放式共同基金——通常代号是五位数的字母排列，末尾往往是 X，而封闭式共同基金捷足先登上了纽约交易所市场，所以还是三位连排的字母代号。

另外，股票代号如果有尾缀的话，那是一种加注用来表明该股票上市的海外国家。比如证券频道走带子上出现 XXX. CA，其尾缀表示这是加拿大股票市场成交的一笔交易；同样，XXX. XE 则表示在欧洲交易市场成交。

在纽约交易市场上有着四位字母代号的上市公司特例是经过后来淘汰替补进入道琼工业指数三十的微软和英特尔两家公司具有代表性的高科技公司：MSFT 和 INTC，正好前一家代表软件公司后一家代表硬件公司。这也是道琼工业指数首次破天荒地允许接纳纳斯达克交易市场交易的上市公司股票。

粗看起来，股票代号字母长短似乎并不存在实质性的优劣。其实，字母代号长或者短还是大有讲究的。

首先，各家基层分公司下单子的具体操作员确认是买进还是卖出的同时必须首先将代号输入，然后才谈得上是什么类型的下单，是市场价即时买卖还是确定价等待时机，如果是后者那么是当天有效还是直到取消都视作有效，是允许分批实现还是必须一锤子买卖等等。显然这里就有一个按键的速度问题。越是短的字母代号肯定比越是长的字母代号快捷。

这是下单子的操作员从操作层面来看待代号。

此外,有关财经报刊杂志介绍股市行情时,尽管按照字母表 A 到 Z 排列,但是依然有先后的区别。那么,在按照第一个字母的字母表先后次序排列的前提下接下来就按照字母多少来排列了。字母越少的越在前列。这样一来,单个字母的代号始终沾光,五个字母组成的代号则总是排在后面。国内类同的有电话区位号和火车班次。

这种排列有什么讲究呢,关键就在于同一个起始字母下面首先入眼的总是字母少的,也就是少到一个字母然后是只有两个字母的那些上市公司。

由此,醒目与不太醒目就大有区别了。打个比方,我有一个表妹应邀参加展览,是书法一类。她参赛的是一幅铁笔篆书,作为入室弟子由铁笔篆大师亲授。得了奖,我前去祝贺,夸奖她到底登堂入室得到真传。结果,除开真功夫之外,还透露了一个小小的秘密——那就是参赛作品在展览时摆放的位置大有讲究。同样,推演到上市公司代号是一样的道理。这就是投资客户查找信息时的醒目问题。

力争在排名表上超前的具体的例子很多,因为确实代表了公司实力。这里只举三个登上榜首比较突出的例子(同样按照字母表先后排列)。

C,大家一定熟悉第一家进军中国大陆开办业务的美国银行——花旗银行吧;这就是花旗银行的母公司花旗集团(Citigroup)的股票代号。在之前可不是它!那是美国三大汽车公司之一的克莱斯勒汽车公司股票代号。在1998年,克莱斯勒与戴姆士—奔驰合并为戴姆士—克莱斯勒,其股票代码由于并购相应取消。由同样以字母C打头的花旗集团捷足先登,(NYSE:C)。排名一下子在C这个栏目下面占据第一。

S,这是Sprint Nextel Corp的股票代号(NYSE:S)。大家一定也很熟悉这家电话通讯公司。同样,这个代号S早先是西尔斯公司(西尔斯·罗巴克公司简称)的股票代号。它曾经是美国也是世界最大的私人零售企业(Sears and Roebuck),在道琼工业指数三十中占据一席之

地。后来因为销售业绩每况愈下，不知道出于何种原因居然和凯市场合并，并且又被赶出道琼工业指数三十。于是，这个单一字母的代号被剥夺。马上为上述电讯公司增补递进。

Z，原先是道琼三十工业指数中一家上市公司渥尔沃斯的股票代号。它也是和西尔斯公司一样属于道琼工业指数中两家零售商业的代表，全名是 Woolworth，。原先设计的经营模式是在各城市热闹街道上的百货业连锁店。随着汽车销售的业绩上升，交通的便捷，郊区那种大型商城迅速成为流行模式。于是，这种老式的百货商店一落千丈，成为我看到的道琼三十里第一家宣告破产的上市公司，立即被赶出 (delist) 纽约交易所市场。

当然，此代号也就被 Zillow, Inc. (Z) - Nasdaq 所取得。这是一家从事房地产交易的公司，因为资产等标准不符合纽约交易市场的挂牌资格，还是留在纳斯达克交易市场内。看到了没有？作为例外，这是一个代号简短但并不是在地板交易的例子。或许 Z 字母打头的系列中值得跃迁的大公司太少，矮子里面拔长子就落到了它头上。

确实，凡事都有例外。

这倒也罢了，现在“例外”这个品牌已经在国内极为熟门。

举了三个往前冲榜首的单个字母公司代号，再举一个相反的例子。美国航空公司 American Airline 原先是道琼交运指数二十内的大公司，和联航一样濒临破产被赶到柜台交易那一块级别最低的市场。原先的代号 AMR 摇身一变作 AAMRQ。股民们一看代号就很清楚这家公司现在是处于什么样的状况。

回头看看两个与中国有关的企业在美国上市的代号。和以长长的一串数字为代号的沪深股市来比较对照就明白包含的信息量以及记忆的难易度。

BONA，是 Bona Film Group ltd(ADR)博纳影业集团在纳斯达克上市的代号。这是第一家登陆美国纳斯达克的中国内地影视公司，该

集团公司包含影视制作、电影发行、影院投资、院线管理、广告营销、艺人经纪等业务板块。

TAO,是Claymore/Alphashares China Real Estate ETF在纽约交易所市场的代号,一个包含有多家中国房地产企业股票的基金。这里的ETF是Exchange Traded Fund的缩写,表示交易所交易基金。

心态

经常看到一些介绍投资理财的死穴和误区。比如投资变成投机啦、迷信某些资讯啦等等。

这里从一个股票经纪人和公司经理的经历和眼光以一个全新的角度来分析比较中国人和美国人中大多数投资者也就是说代表性客户的心态差异。稍微说说,就举5条吧。

(1)很少有美国客户是抱着很多中国客户那样的心态来开设账户操作买卖股票的。

有一个故事讲的是董事长要聘用一个总经理,层层筛选最后两者选一。末了一个决定性面试问题就是想不想发财?

甲回答是当然想啊,想发财!

乙回答是不想。

董事长继续问为什么?

回答是不想发财,想的是发大财,快速发大财!

于是,乙得到了这个位置,甲被淘汰。

《绝情华尔街》里来应聘的主人公遇到的问题:如果给你一万,你会如何投资?

他坚定地回答:“我会投资期权,以争取最大的回报!”

相对来说,美国客户比较喜欢稳扎稳打,而中国客户抱着这上述乙的类似想法比例为数不少。中国客户比较容易冒进,比较急于求成,耐不住寂寞,守不住空档。

持有这种心态就会造成敢于盲目操作。这类大胆行径具体例子

如下:

比如有一阵子高科技上市公司挂牌当天炒得不亦乐乎,有客户急于跟进也想大炒一把捞了就走。结果输得一塌糊涂!

(2)老美客户大体上必须自己搞明白之后再操作,而且往往自行判别下单;而中国客户许多人恰恰相反。

虽然看起来最后下单子都是客户自己的决定,绝对不会由经纪人自说自话替客户下单——全权委托的投资顾问帐户例外;但是在客户决策过程中的具体心理活动有很明显的差别。

人云亦云,三人成虎,跟着大流走,越是热闹的地方越往前凑等等国人习俗反映到股市上就是喜欢道听途说,扎闹猛。

经常性的鲜明对照便是把股票公司办公室当作茶馆店,三三两两交头接耳。这些现象在美国客户里比较少见,他们一般的态度便是自己对自己负责。

有一次闹笑话的是一位客户某阿姨下单子非常急促地把帐户里的所有存货统统抛光。接下来的一段时间里办公室电话铃声不断,与之相关的所有旧友新知步调一致把各自帐户内的股票全部出清。据说源头是来自新加坡她外甥女儿的一只国际长途电话,关照阿姨赶紧抛,所以第一波行动是开市前就一连串按照市场价下卖单。一不问来龙去脉,二不管青红皂白,蔓延的恐慌性抛售行动接二连三。

在美国金融服务公司工作的年月里,可以说从来没有碰到过这样的情景。有一位美国客户,他本身就是一个小公司老板,还是另外一家上市公司 10% 以上股份拥有者——属于其股票买卖需要向证监会报告的那一类内部人士。从来没有人——包括经纪人和其他熟人客户向他打听这家上市公司行情和内幕。

(3)某些中国人总是想着怎么样多占些便宜;美国客户讲究货真价实,对等交易。

美国有些俗语表明他们处世交友的原则。比如说雇佣关系好比婚

姻，合则留不合则去，好说好散。比如在寻找服务对象的时候，知道一分行情一分货。对全面服务的收费标准就要求全面服务，对折扣佣金就是打折扣的服务，大家心安理得。有信任感就和你打交道，一旦缺乏信任感就客客气气分手。

中国客户的情形可以用我妻子遇到的一些国内科研开发单位来类比。我妻子退休前曾是道琼工业指数三十中一家公司的高级工程专家，退休后有朋友好心推介几个国内企业准备联合开发项目。经常遇到的情况是在谈合同时并不准备确认签约，而是玩弄一些低劣的小伎俩，尽量想话里套话，获取不用花钱的技术情报。

这类中国客户其中最典型的一位是弗莱克(化名)。因为工作关系接头地点靠近，他总是来办公室打听行情，只字不漏，还经常占着计算机不让座。这倒也罢了，问题在于每一次下单都是在寻开心，因为无论买进还是卖出都是设定一个肯定没有实现可能的价位，然后第二天即行取消。究其原因便是他纯粹是来利用信息渠道，掉头去别的佣金稍微低那么一两美元的金融服务公司执行有效单子。可是他也开着帐户啊，所以没法不给他服务的，哪怕永远是无效下单。

为了吸引客户，公司都有免费电话号码，便于外地的客户打长途不需要花费。可以说本地的美国客户绝对是用办公室的本地电话号码，不管他们是用电话卡还是座机(那时候还不流行手机)。而中国客户几乎无一例外地使用本来对外地客户的免费电话号码。就是使用了这个电话号码来做投资业务倒也能够理解，可是还时常有来闲聊天的。东说黄河西说海，内容甚至有打碎了一只花瓶啦、有阿哥阿妹啦等等。

(4) 中国客户敢于踩线不计后果。

这怎么说好呢？也是来举几个例子吧。

一是听说期权买卖不必交税。

之前，中国开设的某些股票公司在给国税局报告客户交易买卖的时候，确实有过只上报股票买卖的亏损盈利，不上报期权买卖的盈利

亏损。

这就造成了个人报税上的漏洞。因为报税的源头——股票公司没有出具相应的期权买卖获利情况，客户就根据这样的原始单据不去申报有关期权买卖是否利得、是否赔钱。

由此，一些从来没有玩过期权的中国客户得知了这一消息后也跃跃欲试、蠢蠢欲动。由于期权交易更具有特定风险的投机性质，结果不少这类客户大败而归，反而得不偿失——究其原因不仅是实际操作中的失利，而且还在于报税时候因此不便上报亏损来抵税。

需要说明的是这种情形已为国税局发觉，现在股票公司一律上报期权买卖的各项交易。至于期权的风险更大请参看第二部分期权篇。

二是开设海外客户帐号。

开设海外客户帐号也是规避报税的一个办法。因为投资者在海外，不在美国，投资利得在所在地报税。如果两国之间有关于税负的协定，那么海外客户帐号的盈利亏损情况也不在股票公司向国税局要求报告的原则范畴之内。

一个中国客户带了头，好些中国客户纷纷效法。实际上的投资金额依然来自美国国内，由美籍华人或者在美华人出具支票——股票公司是不收取现金的，不存在现在中国客户带着现款来买房的那样一种情形。

因此，这是一种瞒天过海的法子。

也闹过一次笑话。一位客户给他国内的妹妹开设了一个海外客户的帐号，投资者本人的地址还不写这妹妹的家庭地址。为什么呢？怕被妹夫知道自己老婆居然有海外帐户。写的是国内她单位地址，但是特别注明有关帐户活动各式报表的邮寄地址是这位真实客户的美国家庭地址。由于结算公司具体办事人员操作失误，把这个海外客户帐号的交易确认书邮寄到了中国国内。大家知道，国内单位都有一个传达室管收发信件，绝对没有隐私可言。记得当年我所在厂的收发室老太

太就掌握着厂内一些小青年和外地对象谈恋爱的动态，还有大学期间开班级信箱的钥匙掌管就有过争夺战。也是同样情况，这家单位很快传遍了这妹妹在美国炒股票发大财的新闻。由于害怕“露富”，害怕万一流言传到丈夫耳朵里去，结果，不得不把这个账户关掉了事。

三是不顾自己经济能力肆意行事。

对于借贷帐号，股票公司索要的利息通常要比普通银行的借贷利率高一个百分点，即所谓的 $X + 1$ 。并且借贷帐号股票必须抵押在股票公司，一旦市场价跌破买一借一的底线，股票公司自动抛售，不予通知，以确保自己的利益不至于受损。

某些中国客户会因为投资金额不够又想借机炒作，往往利用借贷帐号来博一下。博对了，大赚一把利得，至多支付一些利息；博错了，赶紧割肉走掉，千万别等股票公司来清仓——那时候就鸡飞蛋打一场空了。

比这常规情况还邪乎的是有的客户连规定的一般投资额度都不够而胆大行事。比如只能买一百股的想博二百股，反正一样的博一次支付一样的佣金额度，结果扑了个空。按理说，客户应该承诺将欠缺的额度立即补交支票不致于使所在股票公司为难。但是，确实有赖账的情况——客户的理由是又没有博成功，怎么来再借一笔钱来填这个坑，就让股票公司清仓算了。殊不知，在买进当天欠缺的空额，到三天结算时结算公司是要下属股票公司结算的。

于是，拉了屎要别人来擦屁股。就算是第二天、第三天来补交那也不是成交当天还是差了日期，股票公司垫付肯定需要利息差价的。有时候，公司就把这损失转嫁到经纪人头上，负责这个账户的经纪人也只好吃进。

原则上，这也是中国人开设的股票公司有这种睁一只眼闭一只眼的违规行径，言下之意就是不想错过一笔买卖。我在美国人所开公司工作时也同样是绝对没有这种情形发生过。有一次，因为拒绝了一位

中国客户如此做法,反而被误认为你们公司怎么这么小气。其实,根本问题就在于美国公司不肯明知故犯,严格遵守借贷帐户买一借一必须执行的底线。

(5)依看隔壁人家!

“依看隔壁人家”是我在一篇网文中讲到上海女人的一句口头禅。一心想看要看隔壁人家,看点什么呢?看的是隔壁人家的花头苗头噱头派头。无非是敦促自家男人向隔壁人家看齐,心里头好有个奔头。也搞点花头、苗头、噱头、派头出来让人家看看。好让隔壁人家的女人也对她男人讲“依看啊,依看看隔壁人家!”

在股票公司,几乎可以说凡是有中国客户无不“依看隔壁人家”。这倒不是要炫耀露富,恰恰相反是赚饱了不说赔钱了大叫。这里“依看隔壁人家”是关心他人的帐户是赚了还是赔了,尤其是赚了多多少少。

美国客户多半不会有这样到处打听的行为举止。这倒也不是算什么理解他人隐私,而是最典型的“各人自扫门前雪,莫管他人瓦上霜”。管好自己的帐户就足够了。别人赚也好赔也罢,那是“鸭吃砒糠鸡吃谷,各人自有各人福”。这和美国入平日里过日子心态是一样的。在公司里决不会因为人家金领自家蓝领而气鼓鼓,愤愤然,也绝对没有你赚几钿他赚几钿的打听比较。

而中国客户热衷打听的结果还往往导致轻易地改变投资方向和策略。比如一位原先蛮保身家的客户,一贯以保守型防卫型蓝筹股分红利为投资对象。在多次打听到雅虎那时狂涨的行情下终于按捺不住盲目跟进。到最后悔不当初十分怨恨自己为啥会失去底线。

还有一个例子可以更加形象地说明“依看隔壁人家”的另一重含义。两家客户原是近邻,一家摆书摊,一家卖早餐,都是小本经营。起初倒也相安无事,书摊女主人看看隔壁豆浆、油条、粢饭生意兴隆,隔壁老板娘从头到脚服饰光鲜披金戴银,抱着“依看隔壁人家”的心态也能力争上游做到有样学样。有一天,突然知道了隔壁人家居然有八百股

雅虎股票(此时正是雅虎天价期间),心态平衡立刻遭到破坏。“依看隔壁人家”顿时变成“这种人家”哪能会有这么多钞票啦!一定是偷税漏税啦,油条里放洗衣粉、油锅里用下脚油等等。

过一段时间网络股泡沫破裂雅虎开始暴跌。书摊女主人打电话来讲,开心得不得了,我就希望伊(指雅虎)再跌再跌,统统跌光算数。

依倒看看会有这种隔壁人家。

相对来说,美国客户比较安分守己,不眼馋不妒忌。就守着自家一亩三分地过日子。“吹皱一池春水,干卿何事?”任他天翻地覆,别影响到自己老婆孩子热炕头就是。

这一点也很像美国、中国孩子报考高校的区别。美国孩子不会艳羡人家上哈佛进耶鲁,就算是去一个社区二年制大专走读也心安理得。而中国人往往是专注于打听别人家孩子上了什么名牌大学,然后就便是“依看隔壁人家”了。

据说现任美国第一夫人米歇尔教女有方,同样也是告诫女儿不用攀比。米歇尔说过,“和许许多多美国家庭一样,我们的家庭也都知足常乐。他们并不嫉妒其他人的成功,也不在意其他人是否比他们拥有更多。”大女儿很晚才有一个手机,并且只能在周末使用。两个女儿也必须在时间有规定用途才能上网。哪像现在国内的孩子只要有条件手里都捧着一个苹果电脑,有的还甚至是全套的呢。



几个重要的资讯来源

一般股民最熟悉的是《华尔街日报》(“The Wall Street Journal”), 缩写为 WSJ。

这份报纸在推介评议财经金融股市消息之外,还常常有政治时事报道——虽然政治时事和财经密不可分。因此,撇开华尔街日报,还在此介绍一些其他重要的资讯来源。

除去华尔街日报,另有一份报纸叫做《投资者财经日报》(“Investor’s Business Daily”),它的创办人是 William J. O’Neil。奥尼尔先生同时也是金融畅销书“*How to Make Money in Stocks*”(《如何在股票上挣钱》)的作者。这部书被称之为 A Winning System in Good Times or Bad(无关时机好坏的赢家),很有些立马横刀笑看股市风云的气概。

这两家报刊资讯都很丰富,但也有太过繁杂的缺点。对普通股民来说,尤其是不准备涉足期权领域的投资者,还是单看看“USA TODAY”报纸中的“USA MAKETS”版面就已经足够了。这是取其简明扼要的特色,老百姓不必去翻阅那些毫不相干的栏目。

“Pass Trak”是考执照的应试教材,两卷本配套,一本是分章节讲义,另一本是好几套模拟试题。根据不同的系列,各自有对应的教材

内容。

以下是另外一些工具书目：

“ADP North American SYMBOL GUILD”？

“Standard and Poor’s 500 Guide 2013”.

“Standard and Poor’s stock and bond guide”.

“Characteristics and Risks of Standardized Options”.

其中，最后一本是用来解释期权的基本知识和有关规章制度，面向对象是开设期权帐户的投资者。

电视频道：大家熟知的分别有“The Consumer News”和“Business Channel”，简称 CNBC 以及 BLOOMBERG。两者实在难分伯仲。后者隶属的彭博资讯公司创始人布隆伯格倒真是个传奇式的人物。在他创造了彭博资讯公司这一全球资讯业大王的同时，2001 年他决定竞选美国纽约市市长职位，并一举获得成功。当时，他作为一名共和党人却在民主党的大本营（还包括同性恋的大本营）赢得选民选票，真叫人有点看不懂了。

我个人最欣赏的财经频道是 NBR，“Nightly Business Report”的缩写，晚间财经报道节目。这个节目隶属于 PBS 电视台，全称是 Public Broadcasting Service。这是美国几家特大号电视台中唯一不靠播放广告来运行的一家。推崇它也同样是取其资讯足够，要点分明，不用多花不必要的时间。当然，特别喜欢的原因之一还在于它有一个节目主持人保罗。现在他也和我一样早已退休，在后面的茶余篇里还会再次谈到他。

杂志类堪称五花八门名目繁多。比较喜欢的有“FUTURE”（《财富》杂志）和“Bloomberg Business Week”（《彭博财经周刊》）。彭博先生在这里又出现了一次。

在华尔街，还有形形色色的推介资料。下面会提到的电话推销员介绍上市公司就是一个例子。此外还有各种各样送上门来的印刷资讯。在这里推介的只有一个资讯来源，这份“Newsletter”也会在这本书的第三部分茶余篇里再次提及，请看下去。



金 字 塔

在美国华人从事金融业方面，层次相对比较低的是卖保险，特别是人寿保险、健康保险。层次高的那就是前面提到的金领人士。具体的展开下面还会继续提及。

华尔街诸多执照中，很有意思的一种也就是相对容易通过的一门考试 Series 6，是保险行业和共同基金的推销员两者合二而一。两者交叉正说明了你中有我我中有你。

现在在国内同样是一推开银行营业大厅的门，就看见一溜儿基金推销人员。基金名目五花八门。好多推销保险的人士照样一起推介基金一类理财项目。

有相当数量的股票经纪人是从保险行业转过来的。因为本来同属大金融行业，都是为客户服务，都得拿客户当上帝看待，都得扩大客户面。

转行的原因还有一条就是买卖保险通常就是一次性的，接下来多半就是续保，想尽办法让客户满意维持着不让客户“跳槽”。有的保险推销人员还定期举办春游、秋游、圣诞派对。

无论怎样，保险投保和股市投资不同的地方在于股民的股票买卖操作肯定不止一次。再看长线钓大鱼的客户买进了总得卖出那就是两次交易两笔佣金。

从华尔街整体来看，机构的力量总要比散户大得多。这机构就包括了保险公司以及投资公司两大类。

投资公司发行共同基金，公司很多，每个公司下面还有许多名堂的各类基金。以前在各大银行坐堂拉客户的共同基金推销员（都必须有执照）随着互联网的发达、网上股票公司对传统股票公司的挤兑全部撤出不复存在。但是现在国内还正处在蒸蒸日上的上升期，一溜儿排开三五成群的基金推销人员。有的银行分行里，这类推销人员比柜台里的出纳人数还多。

保险公司本着概率原则尽量是做到只赚不赔，有的恶劣的保险公司就像奥斯卡获奖的最佳编剧麦特·戴蒙主演的电影《造雨人》则无情揭露了一家保险公司面对理赔要求一律驳回的冷酷心态和肮脏手段。再加上收集来的保费自保单第一刻起就进到了保险公司的钱袋，可理赔总得等到申报核准后再陆续发放。不说概率论的小概率事件也还有相当长的时间差。而时间就是金钱再一次体现在保费和理赔的关系上。

保险公司大量的保费并非傻傻地死守在帐户上等着理赔，而是大量地作为投资项目的基金花出去以赚取更多的利润。在大量面对客户的保险推销员上面是部门经理负责人，再往公司内部往上走就是各个层次的精算师。看精算师的级别，替公司承担各类项目的分析调查判定。这同样是一种金字塔的构造。

2013 年全美最佳工作之一就是精算师。他们的工作就是对投资风险作金融价值评估，例如，飓风摧毁海岸边房屋的几率或养老金系统的长期负债。在充满天灾和人祸的世界里，精算师供不应求。

级别较高的精算师收入已经足够可观。而那位被纽约首席检察官

起诉的前纽约证券交易市场主席兼执行长理察德·格拉索在位时一年报酬高达一亿八千七百万美元！

看看，看看吧！之所以华尔街从业人员的经济情况不能以行业平均收入来鼓吹，而是要以中位数收入来表征，这就是原因。

保险公司和投资公司加上各大银行构成了华尔街的三驾马车，它们都需要在具备良好吸金功能的同时把集中起来的钱用出去，以便让资本获取最大的利润。

等到他们里面高级别人士中有人和草根股民一样为巨额盈利冲昏头脑一脚踏空，那么再庞大的机构也会像泥足巨人那样轰然倒下。巴林银行和李曼兄弟的倒闭就是明证。





“山寨”经纪——体制外的那些从业人士

现在流行“山寨”，也流行“体制”这个字眼。

即使央视春晚，就有“山寨”版本，更不必说充斥街头的“A货”。

再拿戏曲界来说吧，有瑜老板（王佩瑜）从体制内杀出去又回归体制内的范例；也有依然创立公司自己在体制外作营生当老板的越剧女小生萧雅、昆曲王子张军，以及越剧王子赵志刚夫妻店。

套用这些名词，在经纪人这个行当里也还有不少人士是另类的中介，并不在体制之内，堪称“山寨版”。

怎么说好呢？我相信国内同样会有部分类似的例子。

有一位大客户一下子来开了好几个帐户，全部都不是他的名字——因为开户必须要填报社安号（相当于身份证号码）谨防漏税以便报税。何况一名客户通常也没有必要分别开几个帐户，因为佣金是各别计算；还有一旦需要借贷的话，如果合并在一起会划算得多。

这事情透着奇怪其实也是见怪不怪。也因为大家都是上海人，本着小同乡以及他乡遇故知的感受，他倒也坦然他是没有经纪人执照的“地下经纪”。真正的职业是在餐馆打工，凑巧工作忙碌的时间和华尔

街股市开市关门的重要时刻互不干涉。因为脑子活络代人炒股炒出名堂来了，有一批朋友委托代办，每炒成功一笔提取盈利的 10% 作为回报。

他们自然无需注册，也没有老板。只要对付好自己私底下招徕的那些客户就行。上面说的这一位还不算厉害，还有一位同样是上海人，他号称最高收益可以达到 75%。在这样的前提下，10% 净盈利确实比佣金要可观得多，哪还用考执照？

在上海股市，真有类似的人物。有过一个学生，属于勉强毕业的那一类。无论哪位任课教师，背地里说起他来都只是摇头。当时还是包分配制度，分在某一厂家技术科干活。因为第一年到处轮流实习，结果转了一圈没有一个车间主任愿意把他留下来，最后只好安插在技术科混日子。有一次开学术会议，教师碰上了厂领导居然抱怨——把话说到这样的程度：“以后你们学校再培养出这种学生，我们就一个名额也不要了！”把在场几位教师都闹了个大红脸。

谁知道时来运转，墙角落里的砖头也有翻身之日。上海股市开张，这位小哥立即投身其间，而且业绩惊人。念书没兴趣成绩紧梆梆也就混个 60 分或者 58、56 送及格，可是特别有买进卖出抓住时机的天分。方卿不是旧方卿，苏秦不是旧苏秦！全厂上下刮目相看。到后来，技术科其他人员干脆一致通过：把他的活计大家给包了，他就整天去炒股吧——当然是同时同步替大家炒股。估计这不见得会有 10% 回扣，吃顿饭、请个客、送份礼恐怕是免不了的了。

除去山寨经纪人，还有一类人是被雇用来抬轿子的。把他们说成是“撬边朋友”也未尝不可。

坐在股票公司办公室里，作为公司经理哪怕普通经纪，都时常会接到推介股票的电话。推介股票并不稀奇，有专门的电视节目，有专业的咨询刊物，还有时常出现在信箱里的各种资料。但是，这一类电话推销员还是有必要专门拿出来说。

股市中有一类迷你股票，俗称 penny stock。大多是刚上市不久，还处于萌芽状态，没有资格进入高层次交易市场。不用说纽约交易市场，就是纳斯达克也不行，达不到准入标准。主要在柜面交易大本营的这些股票一般不起眼，很少有人问津，因为大众股民不熟悉它们。

养在乡间无人识的“二丫头”们如何能有机会得到“宝二爷(贾宝玉)”的关注，就需要有人推动。大致是两个渠道：一是专业的分析师伯乐相马，二是电话推销员到处兜售。

专业分析师们是采用宣传以往的辉煌业绩——惊人回报甚至可以达到千倍数量级，同时在资料中明确邀请参加其圈子。当然天下没有免费的午餐，你必须交费才能订阅内部资讯。电话推销员们则是受雇于某一位相中千里马的伯乐，一股劲地向各家股票公司推介。

我曾经和一位电话推销员长谈——他也是一位上海人。我的问题是，既然你们不是股票经纪人，自己也不赶紧跟进囤积居奇，这样子积极推介某一只迷你股票有什么好处呢？坦率地回答是他们不管以后只看眼前，眼前一阵鼓吹往往有立竿见影的功效，让你们这些股票公司正儿八经的经纪人再推介出去，如果很快有买进的大单子——迷你股票买进卖出的每笔股票数额巨大，半天下来达到多少交易量的话，这些电话推销员所在公司的老板就有一笔可观的进帐。对他们推销员来说自然也就有奖励。

六月初最新收到的一份资料是 Awesome Penny Stocks(惊叹迷你股票)发送的推介最新发现 OTCBB:DPHS(迷你股票代码)。许诺有朝一日会有回报率超过 400% 的可能性(注意只是一种可能性)。提醒收到资料的读者有兴趣的话——可以浏览 www.dephasium.com。

由此看来是不是觉得靠在股票交易这棵大树上五花八门的寄生虫形形色色、各显其能啊？

对于迷你股票，我的一位老板曾经说过——在 10 只股票里只要被你捉到 1 只，就行了。可是谁能保证这比例就是十分之一呢。



情况已经起变化

在华尔街冷眼旁观了这么些年，不能单单说事情正在起变化，应该说是情况已经起变化。

最典型的是共同基金原先是没有做空基金的。因为证监会明文规定共同基金不得把客户集资来的委托资金到股票市场去做空头。

换句话说，因为做空的风险比多头从理论上来讲要大得多。做多头至少手里是确实实握有股票的，哪怕一脚踏空买早了，说到底可以死撑着等咸鱼翻身。常言道屋顶上的瓦片也会有翻身之日。即使经历了股市暴跌，只要你熬得够时间，斯指数又会连创新高。2013年目前这上半年的景气就足以说明这一点。可是做空头就大为不同。卖空的时候是被动态，一旦判别错误大方向，握有主动权的对方上门来索取股票以低价位执行买进，这事儿就闹大了。

这也是为什么退休金帐户不允许做空的原因。

然而，在大力开发金融衍生产品的狂热风潮下，共同基金的这一限制已经被突破，出现了一大批做空共同基金。毋庸讳言，在上一波由二次房贷（注意，这也是一种衍生产品！）引发的金融风暴中，这些做空

的共同基金如鱼得水，业绩优异。当然，也能想象得到这些曾经风光的共同基金因为不能轻易改变投资方向，眼下的日子肯定很不好过。

再一个就是 LP(Limited Partnership)的上市。原本是一种合伙人性质的企业，本不在上市公司行列；现在也照样出现在股票市场。

风起云涌的股市衍生产品大量地冒出来吸引游资，其中最负盛名的便是各种名目的指数股和行业股。

这些大量涌现的包容各种范围新的指数股比如有 DIA(俗称钻石)、QQQ 等以及 XLE, XLF——称之为 X 系列；新的是 ITOT、IXUS、IVV、IJH、IJR、IEFA、IEMG 等等 iShares 系列；后者还有债券系列比如 AGG、ISTB、ILTB 等等。其中 QQQ 它原先代号还多了一个 Q——QQQQ，因为又升级到纽约交易所，离开纳斯达克交易市场，四个 Q 成为三个 Q。

让人看得眼花缭乱的这些在交易所上市的基金名目繁多，iShares 系列自从问世以来不断繁衍，累计已经超过 275 种。借用一句广告语正可以说——总有一款适合你！值得称道的是这些新出现的股票给普通股民提供了新的投资组合，换句话说开辟了替代某些共同基金的全新途径。

如果你知道连股票交易所也摇身一变成为上市公司，那就不用奇怪其他各种类型的公司或者基金竭尽全力通过上市来把你口袋里的钱转化为他们名下的资产了。随便举一些代号就足以让大家开了眼界——CME、NYX 等等。

再一个很明显的变化是全球化经济带来了华尔街 24 小时开张。虽然照样是上午九点半(东部时间)敲榔头开市，下午四点(东部时间)“铛”的一声收市，但是 before & after(开市前和收市后)都有交易。



如何规避内线交易的惩罚

打击内线交易是证监会(SEC)工作重头。同时,一旦升级到犯罪行为,也属于联邦调查局(FBI)管辖范围。

内线人员掌握上市公司重大机密,如果他们参与违规操作的话,那将对广大股民来说是极端的不公正。因此,被视为严厉打击对象。

传统的内线交易概念是指公司雇员利用职务之便获取内部消息从事该公司的股票交易。后来修订为符合以下条件即为内线交易——根据“实质性、非公开信息”从事股票交易;利用职务牟利,背弃授权人或任何信息所有人的信赖和信任。

有好多这样的违规操作,不去多举例子了,最引起轰动的是 20 世纪美国最有影响力二十五位女性人物里的玛莎·史都华内线交易案。

本案中的信息所有人特指涉案上市公司英克隆的全体股票持有人,由此可见打击内线交易正是为了保护该公司的全体股民利益不因某些内线人员起头的违规操作受到影响。

2001 年的 12 月 28 日,圣诞假期刚过不久,美国食品和药物管理局(FDA)公布消息审批不予通过主要研发新产品集中在抗肿瘤药领域的

英克隆公司研制的一款抗癌新药。随后立即引起该公司股价猛跌。

这本来是很正常不过的事情。可是前一天的股票动向极不正常。英克隆总裁塞缪尔·瓦索(Samuel Waksal)大量抛售公司股票。他个人的股票经纪人彼得·巴坎诺维奇(Peter Bacanovic)同时也是玛莎·史都华的经纪人,后者马上打电话把这内幕消息告诉了她。玛莎·史都华随之把自己名下的英克隆股票悉数抛出。

那位总裁因此项内线交易被判刑 7 年 3 个月,罚款和退税共计有 430 万美元。而玛莎·史都华同样受到了惩罚。对她最为不利的其实还不是内线交易本身,而是她犯了和前任总统比尔·克林顿一样的错误,在调查中撒谎企图掩盖真相。

比较近期也是至今判刑年头最长的内部交易案件是 2009 年 10 月宣布的一起。案件涉及人数超过 24 名,全部认罪伏法。为首的一位是 Galleon Group 的创始人原亿万富翁 Raj Rajaratnam。据联邦法官宣称,他从内部交易中获得不法盈利远远超过五千万美元。法庭判决 Raj Rajaratnam 刑期 11 年,罚金 1000 万美元,外加没收非法所得高达 5380 万美元。

这充分说明证监会之外,还有更加厉害的刑法等着那些内部交易人员。这可是毫不含糊哦。

如何既能避免内线交易的违规惩罚,又能从蛛丝马迹中获取必要的“准”内部信息呢?

虾有虾路蟹有蟹路,八仙过海各显神通。

迂回途径是关注上市公司有关营业收入。这里举两个例子供参考。

第一个例子是华尔格林(Walgreen),美国著名医药连锁店之一,股票代码为 WAG。在 2001 年年末,接连好几个月每天从各家连锁店由武装押运金融服务公司回收代为清点存储的现金金额一反往常地多出好几倍,与历年同期相比同样翻番。武装押运人员到各家连锁店提取

款项时是论专用运输袋只数，那一阵子这些袋子都鼓鼓囊囊看上去就像要崩裂似的。清点存储人员是以总金额为收费基准，一下子就连带着金融服务公司营业收入就上去了。这些迹象明显表明这一个季度销售额大幅度上升。

假如你有这方面的有关信息，注意到这信息来源并非是华尔格林公司的内部消息，笃定可以大胆推测本季度盈利报告势必利好。如果再有兴趣实地去几家华尔格林连锁店去考察，就会发现当时确是从中国制造的好些奇巧应景商品销售中获得甚为可观的利润。

第二个例子是美国最大的矿山建筑工程机械制造商卡特·皮勒。那些看上去极度庞大却又十分灵巧的大家伙——挖土机最贵的一台要卖到几百美元。如果你知道生产流水线上工人最近经常加班加点，也听说购货订单应接不暇，那么就肯定是利好消息。反过来假定你打听到了卡特·皮勒上海分公司的仓库里存货很多，研发中心有高级工程师因为没有科研经费去了工具间做收发，或者从新闻报道中得知该公司削减了对学生的资助，那未尝不是利润下降的坏消息，会导致利空。

做一个生活中的有心人，同时切忌去宣扬去散播。作为拥有公司股票股民一分子，你与它们休戚相关，悄悄地保护好你自己的利益就是。

正面途径是密切观察上市公司内线高层股票买卖动向。

大体上分为两种类型：一是内部普通员工但又不是证监会盯牢的内部人士，从他们那里寻找蛛丝马迹；二是盯牢一些有资格有本领获得比你信息多得多、更为可靠的人士，比如总裁、副总裁、董事会人员动向，比如机构法人，那里面的要员鼻子、眼睛都比普通老百姓灵敏得多，跟上去准没错儿——虽然会比他们晚几步进货只需要比他们早一步出货就是。这里介绍两个可能的途径。

密切注意内部人士对本公司股票买卖的动向，包括他们手中股权的执行情况。在这里把公司派发的 options 不译作期权，是为了和期权

市场上公开买卖的 options 有所区别。比如本节开头提到的案例，如果玛莎·史都华的消息来源不是那位总裁的股票经纪人而是来自证监会的公开资料得知他身为总裁抛出了本公司大量股票的话，据此判断引起警惕也抛售了自己的英克隆股票，那么无论如何也不会惹上麻烦，更不会祸及玛莎·史都华自身公司，同样不会引发她公司股票的暴跌——据说损失几近四亿美元。

另外一个很有用的关注点是一家上市公司股票为机构所拥有的比例。如果比例过少那说明并不受到关注；如果机构拥有的比例超过百分之五六十并且逐步处于上升阶段那就表明受到青睐，可以同步跟进。假如突破 90%，估计庄家将要出货，需要密切关注了；或者干脆抢在前面清仓。

以上介绍的都是公开信息，绝对不存在内部交易违规问题。特别提醒注意这是一种借力打力的讨巧办法。

当然，如果玛莎·史都华得知内部消息，卖掉的并不是自己名下的英克隆股票而是她女儿把自己帐户里的英克隆股票给卖掉了，那玛莎也就可以高枕无忧。可惜她没有从国内某些裸官那里学到脱下自身湿布衫这种赤裸裸的规避办法。

总之，规避惩罚有三条途径：一是你没有得到内部消息，也就是说不是内幕消息而是由内部消息反映出来的人都可能看到的外部迹象；二是即便你有渠道得到内部消息，但是你有确凿证据证明没有得到过；三是哪怕你是得到了内部消息，但是你的帐户中有关内部消息的股票没有任何相关动作也就没有不当得利。

至于别人的买或卖，跟你包括可能是你得来的内部消息又有什么相干呢？



这两部奥斯卡获奖电影披露了什么

《当幸福来敲门》只获得奥斯卡金像奖提名，威尔·史密斯并没有捧到小金人。而这一部奥斯卡获奖电影是《华尔街》。迈克尔·道格拉斯的演出气势逼人，荣获最佳男主角金像奖。当时还年轻的查理·辛也凭着这一部片子迅速窜红。

其中有一句台词：“Greed is Good!（贪婪好啊！）”这句台词被选为当年百大电影台词之一。

公开地宣扬贪婪是好事，贪婪好啊贪婪好！资本贪得无厌的本性暴露无遗。

我个人觉得还应该选入百大的有另外一句台词：

Now you're not naive enough to think we're living in a democracy, are you, buddy?（现在你不那么天真地认为我们生活在民主社会了吧，对吗？伙计！）

这是在展示一场自由市场上的生死搏斗。好莱坞著名导演奥利弗·斯通的父亲原本就是证券界一名掮客。他深知天时地利人和之道，电影在美国金融市场公债丑闻大暴露之后推向市场，奥斯卡也就稳

操胜券。

本片最大成功之处在于公认迈克尔·道格拉斯将证券市场中的不择手段演绎得既复杂又明晰，也正因为操纵股市的细节和内幕消息的漏泄描绘得非常真实。

影片选择由一个年轻人的视角来展开。同样是底层的经纪人巴德这个角色毕业于纽约大学，白领新手原本并无多大出息。一朝因缘际会，遇到了华尔街大鳄盖克先生。年轻人渴望成功卖身投靠大老板，利用内线消息替盖克狠狠地大赚了一笔，并由此晋身为公司合伙人之一。最后，因为再一次恶意并购操作中被收购对象正好是他父亲所在且为之付出毕生辛劳的那家公司，于是“道”不同不与为谋。巴德不是单纯地分道扬镳，而是将从盖克那里学来的手法即以其人之道还其人之身，施以致命的一击破坏了这个并购计划，挽救了收购目标。

这里面的内幕很多，绝非一小段章节能够叙述完整。专门介绍也不仅仅是因为这部华尔街影片获得了奥斯卡金奖，而是深刻地披露了面对金钱诱惑的可怕。

这里面包含了年轻人抓住机遇拼命往上爬的紧迫，大亨们捞了还想捞的贪得无厌，以及中小投资者为什么会被愚弄的揭示。许多影评人评论男二号仍然具有良知，我却不这么认为。设想假如恶意收购的行为矛头针对的不是巴德父亲所在公司，而是其它与之无关的企业，他也能这么良心发现作绝地反击来保住它吗？

更为具有讽刺意义的是电影《华尔街》赤裸裸地告知大众：金融大鳄们什么也不创造，他们只是制定游戏规则。整个金融界的奥秘就在于此，用金钱来赚取金钱是致富捷径的道理也在于此。在《天道》中丁元英说得更为透彻——股票的暴利并不产生于生产经营，而是产生于股票市场本身的投机性。它的运作动力是把你口袋里的钱装到我口袋里去。它的规则是把大多数羊的肉填到极少数狼的嘴里。

《监守自盗》(Inside Job)，又名《内幕工作》，是2010年10月8日

上映的一部纪录片。这是第一部调查 2008 年金融危机产生原因的電影。影片巧妙地通过一个混混儿在金融界职位高升进而大胆破坏规章政策的故事展开情节。

《监守自盗》先后获得 2011 年美国编剧工会最佳纪录片剧本奖和第 83 届奥斯卡最佳纪录片奖。其中受访人说的几句话道破了内幕：现在的金融衍生产品正是一种“大规模杀伤武器”；它们的销售方式是以往未曾有过的全球性“传销诈骗”。

又有一部金融题材的热门影片《华尔街之狼》(The Wolf of Wall Street)于 2013 年感恩节档期上映。剧本根据股票经纪人乔丹·贝尔福特(Jordan Belfort)同名自传改编，由美国著名的现实主义派导演、奥斯卡最佳导演奖获得者马丁·斯科塞斯(Martin Scorsese)执导，从《泰坦尼克号》中的杰克开始成为全球性偶像的李奥纳多·迪卡普里奥(Leonardo DiCaprio)主演。这也是他们两人第五次合作。该片讲述了 20 世纪 90 年代的一起大规模有价证券欺诈案的前后历程，揭露了华尔街和以及黑帮势力渗透的商业银行大面积腐败，被看作明年奥斯卡金奖的有力竞争者。

与之相对，国内也有一部描写一个年轻人、白领新手在股票行业里步步陷入泥潭的电视剧。那就是贾一平主动出击拿到男一号的 22 集电视连续剧《坐庄》。

基本情节如下：刚毕业的研究生邢剑峰有幸就职于粤兴证券公司，他一心想做操盘手，借助大庄家谋求财富。不料他报到的第一天便遭人陷害被拘捕并罚款，公司的副总经理薛淑玉救了他，从此他为了实现做“操盘手”的梦想，从一个有抱负、有理想、有感情的人，一步步地迷失自我，迷失人性，变成一个对亲人、对挚友都可以“背后捅刀子”的孤家寡人。出卖色相、陷害同仁，疯狂地设计出一个个天衣无缝的骗局和赌局，最后走向灭亡。

评论汇总可以简要地概括为——国内第一部描写股市“庄家”的电

视剧《坐庄》，以独特的视角和敏锐的洞察力，对证券业的内幕进行了挖掘，深刻地揭示了当今证券业内出现的非法操作、非法洗钱和违法竞争等扰乱国家金融秩序的丑恶行径。

剧中，男主角贾一平和女主角奚美娟的演技都可圈可点。情节展开流畅，颇有层次，人物性格刻画深入细致。当然，为了电视连续剧故事内容足够丰满的需要，在邢剑峰身边不可避免地引入了四个女人，加入了情场纠纷。这在一定程度上冲淡了剧本的主题。

国内其它有关股市的电影和电视剧集诸如刘青云、潘虹、王汝刚等主演的《股疯》在内都及不上《坐庄》来得深刻和精彩。但是，很可惜的是就算是那么精彩和轰动的《坐庄》，从来没有听说过有什么奖项，更别说向奥斯卡看齐了。

联想到贾一平凭借同年拍摄发行的另一部电视连续剧《中国式离婚》里的男二号一角刘东北荣获最佳男配角。还可以与后面会提到的日本获奖电视连续剧《华丽家族》——同样是一部坐庄题材相对照。这也就从另一个侧面反衬了国内选题和评委视角以及观众口味。

要等到什么时候中国的电影界也能拍出像《华尔街》这样的好电影，《华丽家族》这样的优秀电视连续剧，《监守自盗》这样好的纪录片呢？不要说表现揭示中国股市的民间幽默——姚明进去，潘长江出来；巴西足球队进去，中国足球队出来；地球进去，也是乒乓球出来！假如说就把后面会提到的美国土地证故事搬上银幕荧屏，那也必定是一部讨巧的跨国影片当代题材。



联邦证监会行动范例

证券交易完全是舶来品。

旧上海是如此,更不要说是隔多少年之后。中国大陆重新开放股市算是一个崭新的起步,让向来精明的上海人开始也一时看不懂认购证是啥意思。认购证还得向周边城市昆山等地推销。

直到后来,大众这才豁然开朗醒悟过来,认购证认购程度火爆非凡。于是,从发放认购证这一新生事物(也是一种中国特色)开端的中国大陆股市历年来种种弊端层出不穷。缺乏全面的证券管理政策构思和配套运作的监管措施,也是导致广大股民丧失投资热情的一个至关重要的原因。

并非说旧上海的股市和华尔街的股市就没有问题,问题照样很多。这里想要提出来的其实是证券业没有必要摸着石头过河。既然推行了股市这样金融集资融资形式,借鉴联邦证监会的管理办法实在是轻车熟路。

按照美国证监会的规定,交易过程需要受到严格监控。

比如应试考题中就有这样一道题:

If orders are entered by a floor broker, a board broker and a market maker at the same time and price, the orders will be filled under which of the following priorities?

1. floor broker, market maker, board broker
2. board broker, market maker, floor broker
3. board broker, floor broker, market maker
4. market maker, board broker, floor broker

The correct answer is (3). A board broker's order has priority over an order entered by a floor broker. A market maker is required to make a fair and orderly market and is not allowed to compete with public orders. Therefore, the order of the floor broker would have precedence over the order of the market maker.

(如果由场内交易员、证券公司交易员和庄家下单同时到达,并且价位相同,这些单子会以什么样的先后次序执行?)

1. 场内交易员、庄家、证券公司交易员
2. 证券公司交易员、庄家、场内交易员
3. 证券公司交易员、场内交易员、庄家
4. 庄家、证券公司交易员、场内交易员

正确答案是(3)。证券公司交易员下的单子比之场内交易员有优先权。庄家做市要求做到市场公平有序,不允许和外界下单竞争。因而,场内交易员的单子又会排在庄家单子之前。)

这道选择题就表明了庄家不能和任何人抢跑道。证券交易所的红马甲同等价位同期送达的单子又只能位于庄家之前。唯有这样才能有一个公平有序的交易市场。

在上面提到的玛莎·史都华涉及内部交易一案中,这位美国时尚界女皇曾经口出怨言说证监会就是盯住她这样的名人不放。

玛莎·史都华真是说对了!跟美国国税局专门盯住报税单上的大

富豪们进行抽查一样，他们可都是重点核查对象，就是老虎而不是苍蝇。

比较有名的例子就有前面提到过的前纽约证券交易市场主席兼执行长理察德·格拉索遭起诉一案。

起先只是证监会要求理察德·格拉索公布个人收入，结果他被迫公布是年报酬高达一亿八千七百万美元，其中附加性福利高达四千八百万。接着是纽约证券交易市场要求格拉索退出一亿二千万美元的报酬，却为格拉索拒绝。他只肯退出那一笔巨额附加性福利，同时又强调这是雇主和雇员之间的纯粹有关报酬的业务问题。

终于事与愿违，事情闹大了最后他不仅被迫辞职下台还遭到纽约州首席检察官提起起诉。州检察官起诉了格拉索的不当得利——状告格拉索的报酬不仅仅是过高的问题，而且是违法的问题。按照州法，非盈利组织管理人员只能收受合乎常理且与其工作表现相称的报酬。检察官要求理察德·格拉索吐出来的不仅仅是那四千八百万附加性福利部分，而是要求他吐出远多于一亿美元的不当收入。这还不算，州检察官又起诉了纽约证券交易市场前酬金委员会主席肯尼斯·郎温。即使董事会一致同意给格拉索发放如此高的酬金，也同样是涉及对高级管理人员报酬有关章程的不当处置。

原先的亿万富翁 Raj Rajaratnam，（这个姓名不好翻译，就采用英文原名）——2009年10月，锒铛入狱，他是涉案内部交易至今关押年头最长的一位。判处11年监禁，并处于1000万美元罚金，同时没收5380万美元的不当得利。

由此案触发，其后相继被捕并认罪和金融界人士数目多于两打。从中可见铁腕手段之一斑。

有着深刻现实背景的《绝情华尔街》中同样描写了这类打老虎的情节。美国证监会做出裁决：马奇五年之内不得涉足金融业，并罚款100万美元。唐纳因为隐瞒真实的亏损金额，也被禁止涉足金融业五

年。而洛克证券因为电话录音，被美国证监会、期货商品和交易委员会联合罚款 1000 万美元。马奇和唐纳都是洛克证券公司的高层管理人员。

格拉索案件之后不久，美国联邦证券管理委员会又通过了一项新规定：要求共同基金董事长必须由独立董事来担任，在董事会成员中四分之三的名额也必须由独立人士担任。

联证会的这一新规定旨在保护基金投资者的利益，禁止担任基金经理的人同时出任董事长，以减少管理层的利益冲突。业内人士认为这次出台的新规将进一步推动总资产高达 7.4 兆美元的共同基金行业改革，此举堪称证管会在有关共同基金制度改革方面的里程碑。

新规出台，将要使目前将近 80% 的共同基金董事长主动辞去职务，因为他们均兼任了共同基金经理的职位。自从纽约州检察长在金融界接二连三地出手以来，共同基金业界已支付了约 20 亿美元的赔偿金额。共同基金行业丑闻一桩接一桩，都与侵犯投资者利益有关，使投资者信心大减，在随后的三年熊市中更加剧了股市的不景气。

联证会的这一新规意味着共同基金管理权的转移。明确基金董事会董事长不得兼任基金经理，必须由独立董事担任。董事会的独立董事又必须占到四分之三的绝对多数。很明显，这是将基金经理日常事务的执行权力和董事会对执行机构的审核监督权力分割开来。由此必须保证董事会的独立性和董事长的独立性。否则的话，权力的重叠不能保证避免权力的滥用。共同基金业界的丑闻正说明了基金董事长兼任基金经理的不公之处。

共同基金公司都是面向社会、面向大众的上市公司，不是私人企业。为保障投资者的利益，新规定把董事会缺乏独立性这一陋习彻底根除，希望能有助于共同基金业界自律，以减少金融丑闻。

这就有力地粉碎了投行内部权力重叠、以权谋私看起来原本合法的一条途径。

证监会用来约束共同基金公司经理的条例很多，在后续章节“大有大的难处”里会提到分散投资只是其中的一条。另一条绳索是基金经营宗旨。

每一个基金开张之前，必须明文告示其投资范围。不能打闷包，不能打马虎，必须明明白白，不得含含糊糊，然后一旦定局不能更改。

请看“今日美国”的共同基金专栏拟稿人约翰·瓦格纳(JOHN WAGGONER)写过的一段妙文：

If you feel like your fund manager is trapped in a box, then you might consider a go-anywhere fund. The only problem; you never know where your fund manager is going to go.

(倘使你认为你的基金经理被投资框架所限制，那就可以考虑无投资方向限制的共同基金。唯一的问题还是你根本无法知晓你的基金经理将会如何投资。)

这后面一句便印证了共同基金投资股民被排除在外不得而知的情况；这前一句则说明了基金经理被约束在其投资范围内的困境。比如说这个共同基金的投资目标是贵金属行业，一旦真金白银的行市像今年开始一路看跌，这经理也丝毫不能变更投资方向只能认赔。在前面“事情已经起变化”章节里提到的做空基金也是如此这般，碰到熊市固然精彩，遭遇牛市只能眼睁睁地看着人家赚钱。

而这所谓的 A go-anywhere fund, 也属于“事情已经起变化”的一个方面。但即使这样的共同基金也还正如约翰·瓦格纳所说，作为普通股民你还是不知道共同基金经理他要把钱投在哪个行业哪个方向。这也是后来指数基金大受欢迎的原因之一。至少你是清楚了这集中起来的分散资金是确保投在这些指数股票里了。

还不单是证监会和纽约州检察长在华尔街一路穷追猛打，揪到了

共同基金经理们的头上。有利用落市后延续交易时间内以客户资金短炒谋利而仍然让客户买价按隔天关门价格计算的、违反规定短线乱炒从而抬高交易成本再摊到客户头上的、有不按公平价格设定规则买卖基金股份的、有不合理乱收费或隐瞒收取费用的、有不公布近期盈利结果而以五年、十年平均盈利来搪塞的，等等。

现在很多人有 401K 退休金账户，而 401K 大多投资于共同基金，这些基金经理更是有恃无恐。因为资金来源而来，不用操心零星散户反应，只要哄住挂钩公司拍板老板即可。这些经理往往业绩更是差于平均收益。

不信你可以回去查对一下你自己的 401K 帐户，拿来跟其他公开招徕客户的共同基金或者是指数基金相比较。在此再举一个小小例子：有一家 401K 投资基金明文规定工资中每次扣减额达 50 美元即行买入基金股份，但实际上却是将好几次扣减额（每次均过 50 美元）凑在一起再做一笔。很难说这些经理是懒得动弹不想操作呢还是有什么别的名堂。

由于数量不在少数的种种欺诈不实信息导致客户蒙受损失的情况存在，不单是证监会和检察院很起劲，就是律师们也格外活跃。证券公司经常会收到必须及时转给客户的集体起诉案资料。那就是针对某某上市公司因为发布了一条虚假信息导致客户上当受骗遭到损失，而被嗅觉灵敏的金融律师逮住发起集体诉讼。它们代表普通股民，只要你在某年某月某日到某年某月某日之间拥有这家公司的股票，即可自动成为集体诉讼案的原告一份子。并且不用支付诉讼代理费用——等着他们打赢官司分享赔偿就是。

虽然很可能只是每一百股几十美元多少美分的赔偿金额，但也至少给你出了一口气。否则你被蒙在鼓里还不知道发生了什么事情。同时，当然就是对上市公司必须如实公布相关资讯、不得欺诈蒙骗也是一个莫大的约束。

对国内沪深股市,不单是证监会需要借鉴经验,就是大陆律师也得主动向太平洋对岸那些虎视眈眈地死盯着华尔街的金融律师学习如何果断出手。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

期权篇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



卷首语二

梅宏斌

有人认为,21 世纪的美国社会就是由金融组织起来的。以华尔街为代表的金融市场为投资者提供了各种各样的交易工具,从股票、债券等基础工具到期货、期权等衍生品,从 OTC 产品到场内交易产品,让人眼花缭乱,这些工具形成了庞大的金融市场,乃至推动美国成为金融主导的社会。赵燮雨先生所著《华尔街趣味谈》一书中的“期权篇”所重点论述的期权是各种衍生品中最重要的一种。有了期权,美国乃至世界各地的对冲基金公司才得以雨后春笋般地迅速发展起来。没有期权,想进行对冲操作、实现所谓无风险套利或者保值操作从理论上说几乎不可能。

美国拥有全球成熟发达和最具创新能力的衍生品市场,成败由此,门类众多的金融产品极大地满足了投资者的交易需求,也由于创新过度,导致了金融危机的爆发。近年来,中国国内衍生品市场得到了快速发展,大宗商品期货品种不断上市,商品期货交易规模在全球名列前茅;同时,属于金融衍生品的股票指数期货也成功上市,交易规模日益扩大;国债期货将很快上市,商品期货期权、股票指数期权、单只股票期

权等也正在研发之中。在利率市场化、人民币国际化的进程中，我国金融衍生品市场的前景可期，国内投资者的可投资工具将不断增多。在这种背景下，赵燮雨先生的《华尔街趣味谈》一书尤其值得一读。他山之石，助您掌握先机，成为未来中国金融市场“投资达人”。

赵燮雨先生在美国有多年从事证券和期权主管工作的经验，同时又有深厚的文学功底，他通过口语化的语言和生动形象的描述，使复杂的金融工具变得简单易懂，即使从未接触过期货、期权的读者，读起来也很容易理解。作者以讲故事的方式分析投资案例，能够激发读者的阅读兴趣，使投资者对金融市场有一个感性的认识。通体读下来，让人兴趣盎然，一点不累，受益匪浅。背后却是作者对各种金融工具的深厚功底和融会贯通。

在负责郑州商品交易所期权开发工作中，我深切感受到，对国内投资者来说，期权是一个全新的投资工具，定价相对复杂，交易策略多样，国内权证交易发生的风险仍让投资者挥之不去。期权产品在国内的推出，离不开对投资者进行有效的培训。而如何深入浅出地将期权讲明白、说清楚，也不是一项简单任务。该书通过不同的投资案例，对一些常见的期权策略玩法进行剖析，使读者如身临其境，不知不觉中，了解了 Covered、Warrants、Rights 及各种下单指令，易于投资者轻松掌握。我认为这是一本“以投资者为本”的教程，非常乐于向投资者推荐，相信会得到国内投资者的喜爱。

卷首语二作者简介

梅宏斌，郑州商品交易所副总经理。在郑州商品交易所工作迄今为止已有 18 年，分管 IT、期权产品开发和商品期货交割；工学博士，金融 EMBA。



美国期货交易发源地

在一些华人开设的证券投资公司提供给客户的资料上,有时候也会看到把 Options 翻译成为股票保险。

如果将期权解释成为股票期货,那么事情就容易理解得多。期权的源头是期货,期货就是关于相关货物预期价格的升降,那么期权对应的是瞄准股票预期价格涨跌。

期货的问世远远早于股票——历史上最早的期货市场诞生在江户幕府时代的日本。由于当时的白米价格,对经济和军事活动都会造成很重大的影响,米商会根据大米的生产以及市场对大米的期待来决定库存大米的买卖。不仅日本,各处期货的历史渊源都体现了强烈的风险意识。

西方传统观念中历来强调风险意识。这只需要从一个儿童玩具 Monopoly(垄断)就可以清晰地看出。该玩具在美国沃尔玛超市里架子上摆有很多,非常普及,几乎可以说家家都有一套。中国的孩子们对此还相当生疏。我第一次看到这种玩具还是在我家住上海市黄浦区汉口路东方书城楼上的少年时代。因为隔壁邻居是从哈同花园搬出来

的，祖上和哈同的太太罗迦陵有着相当深的渊源。罗迦陵死后，树倒猢猻散，遗产争夺战打响，日军接管后更不能再住在哈同花园里，搬家时带走了这样一副玩具。

Monopoly 的中文译名是垄断，或称卖方垄断、独卖、独占，一般指唯一的卖家在一个或几个市场，通过一个或几个阶段，独对消费者的竞争；垄断能够借在法律上独享的特权、对供应来源的控制，或是企业间的联手或协力行为来达成。

那时候年纪小，不懂什么垄断或者卖方垄断。只记得小朋友们把这种游戏叫做造房子。这倒也同哈同、罗迦陵夫妻俩的主要投资房地产密切相关。游戏给我儿时印象最深的是造房子由银行贷款支付利息出租房屋等等活动，特别是有破产——当时和隔壁大阿弟、小阿弟一起玩游戏把它叫做倒闭，关门大吉。那当口脑海里还没有破产清算的概念。

维基百科中是这样介绍的：

Monopoly is an American-originated board game published by Parker Brothers. Subtitled “The Fast-Dealing Property Trading Game”, the game is named after the economic concept of monopoly — the domination of a market by a single entity. It is currently published by the United States game and toy company Harsbro. Players move around the game board buying or trading properties, developing their properties with houses and hotels, and collecting rent from their opponents, the ultimate goal being to drive them into bankruptcy.

（垄断，又名强手是派克兄弟公司发明的一种美式棋子游戏。注释文字“即时发牌物业交易游戏”，定名垄断是基于经济学上的垄断概念——市场为独家占据。垄断现由美国一家哈斯博罗游戏玩具公司发行。玩家因为买进或者交易物业在棋盘上移动，经营各自的房屋和旅店物业并从中收取房租。最终目标是让对手破产。）

Monopoly(垄断)和中国各种棋类游戏、扑克游戏甚至与麻将都绝

对不同,那是明明白白在搞房地产实业。同时又从小就给孩子灌输风险意识,培养风险意识。在游戏中明确无误地结合有风险意识的还有全美最著名的两档电视台知识性游戏节目——幸运大转盘和 Jeopardy (危险)!,前者就在转盘上安置着破产还经常看到游戏参与者破产,后者则有好几回赌局,搞得不好就把答题准确辛辛苦苦赢来的美元又输掉了。

回头来看期货——期货合约的简称(Futures Contract,与期权‘非实物’相对应的则是 Options)。从字面上解释,有货在手,远程价格看涨还是看跌暂时不得而知或者虽有猜测结果终究未曾揭晓,于是采取一种对货物预期价格上升下降的预防措施,也可以叫做保护手段。这就是期+货,称之为期货。不是现货,而是在未来有约定期限的货。

从某种意义上来说,期货可以看作是货物本身的一种衍生金融产品。同理,期权也可以作为股票的一种衍生产品。Options 的英文准确含义是选择权。你可以选择买进或是卖出两种相反方向的期权。进而,这种衍生产品的存在与否,还对上市公司股票本身提出了更高的准入要求。这也反过来促使上市公司做大做强,以达到允许有股票自身的衍生产品 Options 上市。

民以食为天,所以期货市场首先是从农产品开始的,那时候还轮不到有外汇和利率之类的期货诞生,更谈不上指数。这一点也很好理解,农民靠天吃饭,天旱水涝酷暑严寒都会影响农作物收成。为了保证相应的农产品价值,期货就应运而生。比如估计玉米收成会差,那就买进看涨的玉米期货;预测大豆将是一个丰收年成,就像叶圣陶经典短篇小说《多收了三五斗》里写的那样唯恐谷贱伤农,未雨绸缪预先买了期货防跌。

跨国金融商战长篇小说《绝情华尔街》里有一段这样的叙述:

参与期货市场的人有两类,一类是做反串对冲,等于是买保险;另一类人是做投机的,等于在赌场内玩赌大小的游戏。譬如说有个农场主,每年收获一百吨玉米,正常情况下应该能卖到一千块一吨。有一

年,农场主生怕玉米因为丰收而跌价,就以每吨一千块的价格卖了一百吨的玉米期货。如果那年玉米价格真的跌了,农场主的玉米当然没卖到好价钱,但农场主在玉米期货市场就赚到了钱,正好弥补亏损。这个农场主所做的就叫‘反串对冲’,他给自己的玉米价格买了保险。

假如你不是农场主,根本没有种植玉米,那就与玉米丰收、欠收无关,也来参与玉米期货博弈,那就显然是来做投机了。曾经的投机倒把是严重的经济犯罪,现在投机钻营、长途贩运都是司空见惯的商业运作了。国内期货市场也是风起云涌,只是期权还尚未在中国大陆问世,有待时日。

英国著名畅销书作家弗雷德里克·福赛思跨国谍战纪实长篇历史小说《魔鬼的抉择》里面提到:美国行政当局最终在1980年通过了香农法令,规定联邦政府享有美国余粮的购销特权,并按照华盛顿希望的选择权约定价格计算。由此,粮食投机商对此怀恨在心,但农民举双手欢迎。这项法令消除了世界上粮价某种大幅度的波动。在丰年,农民卖出的粮食价格太低;在欠年,粮价又特别高。实施香农法令,确保农民获得一个公道的价格,但是投机商被政府的行为所迫只好歇业。这就从期货买卖中体现了垄断的威力。尤其是政府这样的大买家。

最早的期货市场设在伊利诺州中部的皮奥利亚市(Peoria, IL)。之所以选择伊州中部,那也是天时地利的关系。那里是美国的粮仓所在地,即使现在驾车在高速公路上也能看到两旁尽是玉米地、大豆地——两者轮作。同时,伊利诺河水从源头的密歇根湖、芝加哥河、但斯泼来河一路流过来在伊州西南部汇入密西西比河,河运交通发达。因此,在美国历史上,皮奥利亚成为期货发祥地。至今,在皮奥利亚靠近市中心的一条相对僻静的马路上有好多占地面积很广的百年老屋,都是厚厚的石墙,宽敞的大门,十分气派。据说就是那时候发了大财的期货经纪人聚居地,直到现在,这一带还是皮奥利亚一日游中一处值得自豪的历史景点。

当年的交易市场位于市中心南端。现在楼内门厅里还保留有一块奠基石，默默纪念着昔日的辉煌。

美国领土在探险者向西扩展前的西大门是密苏里州的圣路易斯。为了开拓疆土加速经济发展，当时准备修建铁路也是想以这里作为一个枢纽。一些圣路易斯居民那会儿竟然不为所动，投票反对建造铁路，放弃了这千载良机。于是铁路枢纽向北移至芝加哥，由此，芝加哥一跃成为美国三大城市之一。而圣路易斯的地位急剧下降，直到后来人们才痛定思痛，建造了七大人工奇迹之一的拱门来吸引游客。追本溯源，铁路枢纽从密苏里州改动到伊利诺州也造成了日后两个州在工业实力天平上相对分量的严重倾斜。

现在的全美期货交易市场 Chicago Board Options Exchange, INC (缩写 CBOE) 和 C2 Options Exchange, INC 都在同一幢大楼里，地址是 400 S. Lasalle St., Chicago, IL 60605。附带在这条金融街上还开设了一家专门帮助被炒鱿鱼的从业人员打官司索讨补偿金的律师事务所。

看到芝加哥跃升为全美第三大城市，曾经的西大门圣路易斯百年前的那些居民如果地下有知一定愧对后人、痛悔莫及了。





风月宝鉴有两面

红粉白骨，色即是空。《红楼梦》里贾瑞正照风月鉴，一面是他朝思暮想的王熙凤，另一面就是吓得让他赶紧反转镜子的一具骷髅。

原本出发点是保险的期货，在资本化身的投资者不由自主的贪婪心理作祟下很快就变成了投机的筹码。

玉米、大豆等农作物期货如此，黄金、白银更是如此。2013 年最新一波做空黄金也在期货市场掀起风潮。

对于期权——股票的期货同样是作为保险的作用远远低于作为投机博弈的工具。由于期权一个合约控制对应的一百股股票，而且期权合约的市场买卖价格远远低于股票本身的市场价格，因此通常被认为投资期权（从某种意义上来说是赌博）具备杠杆效应，好比四两拨千斤，可用来以小博大。

期货作为一种工具，按照现货标的之种类，可以分为商品期货与金融期货两大类。参与期货交易者也可以分为两大类，那就是做对冲和做投机。前者通过买卖期货来锁定利润和成本以减少时间推进条件变化带来价格波动的风险。后者则纯粹是借助期货交易来承担更大

的风险，以期在标的的价格波动中获取利润。

显然，两者的出发点是完全不同的，区别就在于规避风险和迎战风险。

期权(也即选择权)既然是从期货合约上再度衍生出来的又一种金融衍生工具，必定从娘胎里与生俱来带有和期货一样的两重性。

很可惜，股票毕竟不是玉米、大豆之类农作物。期权市场一开始就被赋予了浓重的投机性质。自从开设了期权交易所之后，投机者纷至沓来，都想在期权市场上碰碰运气。

可以说，这些年在华尔街作为一名期权主管历经的期权交易，从来没有看到过是为了对冲把期权当成保险工具进行买卖期权的操作。无一例外都是投机，以小博大的投机！

我的前任经理威廉(后来我顶替了他的位置)曾经是期货交易市场的一名红马甲。熟门熟路，就走后门将我带到了期货市场的地板上去现场参观——体验一下。进入其中身临其境和在华尔街排队进门引领到一个长长的走廊上隔着玻璃窗参观纽约股票市场(9·11事件之后停止开放)是一种完全不同的感受。

那种急切沸腾的气氛、那种你争我抢的场面没有亲眼看见是很难设想的。那位前任经理解释说就这么一天站下来神经又高度紧张，到了他这个年龄段就吃不消了。于是离开交易市场地板，放弃特能赚钱的红马甲职位，到分公司当一名经理。

和期货市场有区别的期权市场，很明显的一个不同是期权交易量小得多。参观时能够看到一个一个摊子分管几个上市公司的期权发行和操作。这里没有人山人海的那种感觉，清清冷冷，每个摊子都各有坐在座位上的交易员接到单子执行。偶尔看到有人走动传递信息。

如果读者有机会来到芝加哥市中心，千万别错过机会抽时间去参观一下芝加哥期货交易市场以及期权交易市场，现场体验看一看这些红马甲们的喜怒哀乐。期权不仅指股票的衍生物，还包括指数、外汇和

利率期权。这里只介绍大家应该最关心的股票期权。

最后附带提一下，威廉后来又再作冯妇回到期货交易市场上穿起红马甲来了。原因是他的儿子想要创业当老板开一家小店，寻求老爸资助。当一名分公司经理兼经纪人远不如红马甲的收入来得快。为了支持自己的儿子、满足他的“勒索”只好重新下海。

你看看，你看看哦，老美也照样有“啃老族”。这小子一“啃”啃出来的结果就是后来他老爸腾出位置让我顶上了岗位。





三千美元参加一个培训班

也是同样这位前任经理，除去有证券主管执照照看办公室业务之外，他还外出兼任 PassTrak 一个培训班的授课教师。一周两次，专门讲授期权知识。在期货交易所当红马甲，他可是没有这个时间段空闲的。

这一类培训班本来都是为了报考证券业各类执照用的，也就是人行篇里介绍的各个系列证书。

由于期权买卖典型的投机性质，以小博大类同赌博的高度刺激，也就应运而生出现了这样一种专门为培训期权买卖操作的学习班，并非是为了报考执照。我们这位前任经理一周两次离开办公室去教学，但课程时间多长，有多少学员报名，兼职老师多少进帐都不得而知。这是美国规矩，不便打听。

终于，有一位华人房地产老板客户披露了最新消息。原来他家大业大，不知从哪里听到了买卖期权的发财故事，忽发奇想也要去报名学习。其中有的英语词汇一时不好理解，还跑来我办公室请求帮助。

这样，大家都知道他在原先炒股票的基础上更上一层楼，开始要炒

期权了。也就知道因为期权包含的盈利可能性、潜在的吸引力大大超过股票本身，参加一期期权培训班的学费是 3000 美元！

好乖乖，办公室的经纪人和其他客户听了都啧啧地吐舌头。好在这位客户财大气粗，英文又不太好，难以自学成才，必须进课堂。还说不定什么时候毕业之后学以致用炒一个两个期权，三下两下就把本钱赚回来了呢。

日落西山红霞满天，学成归来豪情满怀。

到底是期权交易有风险，且风险远远大于股市，这位房地产老板做的全部是买进期权 Calls，从来不做其他。办公室有人背后怀疑他不是别的没学会，其他都不懂，就这么个最最简单正方向的操作算是掌握了。

一开始大显身手。

接连买了有期权发行的几家上市公司的买进期权 Calls，然后等着股票市场价格上涨。随之，他买下的买进期权市场价格水涨船高。在期权合约到期之前找个合适的时机卖出手头的期权合约。嗨，赚了！

一来是期权合约的买进代价不大，市场价选择的都是几个美元单位数，还有才一美元左右的。再加上财大气粗，不是小打小闹就买一两个合约玩玩试一试手气的那种。一买买十来个，一次性成本在千字头上。所以，收益颇为可观，呵呵，又赚了。

那会儿，办公室群情激昂。好多其他中国客户也跃跃欲试。当然，他们绝对不会花上 3000 美元报名办班。一个个都想从这位客户的实战中学点窍门，准备下海。

好花不常开，好景不长在。

跟进赌场一样，如果不及时收手的话，总归会把赚来的钱再送回去的。这位老板才刚开始的期权买卖很快就黯然失色。

又是隔三差五地买进几家期权 Calls，接二连三地一批批股票市场价格下跌。还有倒不一定是这几家上市公司的股票市场价下跌，就是

买入成本里的时间价值(耐心看下去,下面会解释)逐渐萎缩,消耗殆尽。到最后,邻近手中期权的到期日,即使想抛出去也没人要了。结果就是全军复没,赔得那个真叫惨哪。

从此,他告别期权买卖再也不涉足险地。阔小姐开窑子——不为钱就图个快活的日子难以为继。

这位灰溜溜的毕业生给大家带来的教训有三条:

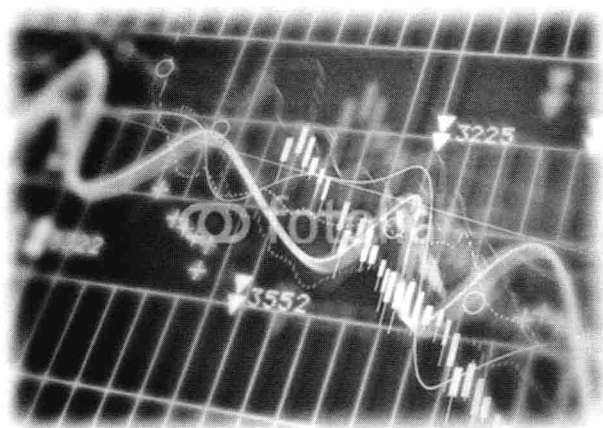
——这么难啊,跟炒股完全不一样哦,有谁还想尝试啊?!

——花样经真透,难怪学费要三千呢。

——美国人确实会玩,玩出名堂来了。

好吧,这里不需要你交 3000 美元学费,慢慢地看下去就行。

恐怕这位客户从没有注意到 1995 年一个令全球金融界震惊的例子,那就是巴林银行倒闭破产。其直接原因是该行驻新加坡的年仅 28 岁的交易员尼克·里森,因对日经 225 种股票价格指数看涨,从而购进大批期货合约 Calls,后因该股价指数走势发生出乎意料的变化,结果招致 10 亿多美元的巨额亏损而使得巴林银行倒闭破产。





他就这样当上了老板

花了三千美元进了一个期权培训班的房地产老板做了几次 Calls，就洗手不干了。原因上面已经讲过。

为了鼓舞读者士气，这里讲一个四两拨千斤，成功地当上了老板的故事。

这是一位小青年，在办公室里一个相对比较寒酸的客户。不好意思，我没有势利眼，说他寒酸是因为总投资额很小。通常不买卖股票，因为一百股起算，就算是中档价位总计数量也不会少。他经常做的就是期权买进卖出。

期权一个合约就代表一百股股票的控制权，而买进卖出尽管佣金比例高，但是总数并不高。因为即使控制了一百股，并没有实际上买进或者卖出一百股股票，四两拨千斤就是这个道理。由于投资额小、操作成本低，这位客户即便看准了涨跌行情，也不会实际操作买卖股票。就是说，比如他对 ABC 公司的看涨行情摸准了，买的期权 Calls 市场价上升，按说他就可以以约定的低价位买进股票，或者放在仓里刀枪入库待价而沽再或者转手就卖出兑现。可他没钱去买进一百股股票，所以就

采取卖出合约的办法来确保盈利。反过来,假定他对 XYZ 公司的看跌行情判断无误,买进的卖出期权 Puts 市场价上升,按说他就可以以约定的高价位抛出股票实现盈利。但是他手头并没有这一百股公司股票,于是只能将合约卖出来赚钱。

这位客户他专攻期权,有 Calls 有 Puts,有赔有赚。玩得不能说得得心应手,总还算不亦乐乎。

终于,时来运转了。

这一次,他下了狠心买了 40 只 Puts,相当于掌控四千股股票。买卖这个期权合约的公司就是前面提到的因为后来并购而除名没有留在纽约交易市场上的那家克莱斯勒汽车公司。当时有一条信息披露,市场一片看好股价上涨,幅度也是够可以的。这位小青年偏偏不信邪,他认为这条利好消息能够真实兑现的机会渺茫。乘机在股价飚高的时候一口气买了 40 只 Puts。因为设定价格相对于市场价格十分地低廉,故而买进这 40 只 Puts 总成本并不昂贵。反正他经得起,还是属于小额度投资。

记得过了两三天吧,利好消息开始被识破,利空消息逐渐膨胀。在合约到期的前两天,终于泡沫破裂,克莱斯勒市场价跌进这位客户设定的下跌价位。换句话说,他的 40 只 Puts 已经全部盈利。

当时,好多办公室常客包括前述那位经纪人曾小姐都热切地期待他卖出这 40 只合约把盈利锁住兑现。说不定像往常一样,客户赚了大钱一高兴,今天中午就会请客,给每人买一份盒饭。可是,小青年虽然年纪轻轻却丝毫不为所动。周四仅仅卖出一半合约,还留了其余的 20 只合约。这样一来,虽然只卖掉一半但已经远远超出他原先的总成本,盈利大大的!剩下的 20 只合约等于是白捡来的了。

有人替他担心:明天周五就是合约到期日,一觉睡醒还不知道怎么样呢。不要价格又有涨回来,这剩下的 20 个合约泡了汤,白费劲那可太亏了!

第二天，还未开门已经看出颓势依然。这位客户红光满面地走进办公室大门。一副神定气闲的样子，继续不慌不忙地分两批各卖出了10个合约，比周四赚得更多。

起先投下去的成本是三位数，买进再卖出的获利是五位数。正好比去赌场赌了一把还痛快，满载而归，赚大发了！

接下来的消息是他用这次期权交易获利开了一家清洁公司。自己当老板，买了一台汽蒸式地毯清洁机，雇来了几个人，承接公司办公室和家庭地毯清扫服务。再后来，听说业务扩大到那种家庭作坊式的处方型清洁剂。究竟销售业绩如何不得而知，最起码自家清洁公司的清洁剂完全自行配制，不用采购外买了。

由于期权变化波动大，成交量远比不上股票，如果心理素质跟不上的话，更难掌控。一般来说，从事期权买卖的人要少得多。按照行业工会规章制度，开设期权帐户（指客户帐户能够从事期权买卖）——必须要事先认可是资深投资客户，能够自行承担期权操作的特殊风险，比如容易血本无归等等。公司还有责任对每一个新开户头赠送一本最新版本的“Characteristics and Risks of Standardized Options”（《期权规范介绍及其操作风险》）以表示对你负责。

有的投资者敢于冒险，就像太平洋洋面上的冲浪者；有的客户缺乏这种承受能力，那就只适合在游泳池里比划比划，避免没顶的危险。因此，究竟是否适合期权买卖，必须先自行分析心理承受力。否则，往往会初尝滋味，最后避之不及。

上面提到过的黄义老先生他有两个儿子接班。大儿子惯于稳扎稳打，几乎是从来不玩期权；小儿子喜欢冒险刺激，股票期权并重。另外还有一位大客户，玩期权玩成“精”了，还又专门买长 Calls——年度看涨（这是 LEAPS 的一种，下面会进一步解释）。

戏法人人会变，八仙过海各显神通。但也有某些特定的期权操作适合任何一个客户。请继续翻阅下去，听我慢慢道来。



算是够齐全的期权花样(一)

在芝加哥期货市场上,那些交易商家代表一边拼了命地极力叫喊,一边不断地打着手势。

其中最简单的两种手势就是——

手掌朝里,手指由外向内挥动;很像召唤对方向自己靠拢的意思。

把手掌笔直举起,正面往外推出;有点武林上比试功夫的味道。

这两个基本动作就代表了期货同时也即是期权的基础合约 Calls 和 Puts。对应上面介绍的手势,大家一定很容易明白前者表示 Calls (买进股票的期权),后者则相反,表示 Puts(卖出股票的期权)。

在这最基本的两种基础合约上再结合客户对合约本身是买进还是卖出——也就是说你是要买进一个 Call 还是卖出一个 Call,是买进来一个 Put 呢还是卖出去了一个 Put——从而两种相反方向的期权就变成了客户手里四种不同的合约。

一而再再而三,再继续变化,结合客户究竟在卖出合约的时候手里有没有真实地掌控对应的股票,又衍生出两种不同性质的合约:Covered 和 Uncovered。

同样,由于有 Calls 和 Puts 两个对应的不同方向的合约,搭配上了这 Covered 和 Uncovered 就又有四种个别的合约。现在,由二到四,进而由四到八了。

华尔街特别会玩花样。期权的衍生变化还可以继续。不同的组合再加上规定的不同期限——常规期限以及年度期权即所谓的长期 Calls 一类,可以看得人眼花缭乱。

难怪美国人办一期期权培训班收学费 3000 美元。

期权一旦由对应的上市公司股票生发成为其衍生产品,标志着这家公司的实力相当可以,有资格被期权结算公司看中推上期权交易市场不再是那种新上市的不够成熟的或者规模谈不上的一类了。也来打个比方,好比原先小家碧玉,一下子晋身为大家闺秀,追逐的人数就膨胀起来。既然和期货一样值得采取必要的保险措施,同时也就具备了利用期权炒作相应股票的条件。

因为期权是相应股票的衍生物,所以期权的代号也由股票代号延伸而来。

遇到三位数以及三位数以下的上市公司股票代码,那就非常简单,继续沿用就是。遇到不在股票交易所交易而是到纳斯达克交易市场交易的上市公司股票,那四位数或五位数的字母代号就必须压缩到三位数的字母。举个例子,比如前面提到的花旗集团(NYSE:C),对应的期权代号同样以 C 打头;通用汽车代号 GM 相应的期权也是在 GM 后面再加上另外两个字母;对于卡特皮勒 CAT 和默克 MRK 等同样处理。

对于高科技行业两大代表性公司微软 MSFT 和英特尔 INTC,因为股票本身代号超过了三个字母,再添加上两个字母便成为六个字母。这不符合期权交易市场代号不得多于五个字母的规定,因此必须要压缩。于是,这两家公司的期权代号分别以 MSQ 和 INQ 开头。

特别强调所采用的一个字母 Q,一来是为了压缩到三个字母,统一用 Q 这个在公司股票代码中出现频率最少的字母来替代;二来也就相

当显著地表明了这个带有字母 Q 的代号,非常可能就是够资格在芝加哥期权交易市场上市公司期权的代号。

至于在原有公司股票代号以及经过压缩后的三个字母后面再附加上去的这两个字母分别代表期权合约的到期月份和约定的执行价格。

举两个具体的例子来加以说明:

CPQDQ,这表示康派克计算机公司(股票代码 CPQ)四月份(AB-CD 的 D,排在第一序列的第四位)的买入期权,约定的执行价格是 35 美元(ABCDEFGH 的 G,排在第七位,五乘上七等于三十五)。

ORQNE,这表示甲骨文软件公司(股票代码 ORCL)二月份(MNOP 的 N,排在第二序列的第二位)的卖出期权,约定的执行价是 25 美元(ABCDEFGH 的 E,排在第五位,五的平方就是二十五)。

从这两个介绍范例可以看出三点:

①期权代号本身表示方向,是 Call 还是 Put 取决于第四個字母所属序列。

②第四個字母表示到期月份,排列顺延:一般从一月份起算按照字母表 ABCDEFGHIJKL 为第一序列到十二月份为止,这是买入期权;第二序列 MNOPQRSTUVWXYZ 同样从一月份到十二月份,这是卖出期权。二十四個字母分成上下两部分。由此,很容易判别交易下单的是买进卖出哪一个方向,以免搞错大方向。

③第五個字母表示约定的执行价格,对于价位比较大的股票以 5 美元为跳一档,对于价位比较低的股票则以 2.5 美元来跳一档,同样以字母表排列为序。

约定价格的代号序列从 A 到 T,代表从 5 美元到 100 美元,5 美元间隔;接着从 105 美元开始,继续循环。UVWXYZ 则分别代表 7.5 美元、12.5 美元,一直到 32.5 美元;同样在从 37.5 美元,周而复始循环。

一样可以看出在交易所交易的康派克 CPQ 代号只有三位,保持不变;在交易市场交易的甲骨文代号 ORCL 字母数超过三位,就必须压缩

为 ORQ。同上面介绍过的 MSQ 和 INQ 一样，这里的 ORQ 加的还就是字母 Q。

到期的循环周期是按季度，分为三种：

一月起始的周期是一月、四月、七月和十月；

二月起始的周期是二月、五月、八月和十一月；

三月起始的周期是三月、六月、九月和十二月。

最后，就是一个代价问题了。

好多常见的翻译把购买期权的 Premium 翻译成权利金。这在下面的文字也会用到。但是我个人宁可还是把它作为保费来看待。

和医疗保险人寿保险房屋保险汽车保险这些常见的保险项目所付的代价就是保费 Premium 一样，原本期权的出发点和它的老祖宗期货没有什么本质的不同，都是为了保险起见。因此，从保证相应股票的股价约定在某个特定价位这一点看来，还是理解为保费更为确切。

关于约定价格的门槛内外以及保费中所含有的时间价值则安排在下面章节结合具体例子来作介绍。

最后，还需要说明的一点是在下面有关章节中介绍到买卖期权的进出成本都忽略了佣金——即为了行文方便以及计算和理解上的快捷，一律假定佣金为零，买进卖出都不用扣除佣金。



算是够齐全的期权花样(二)

现在先来讨论正方向的买进期权。因为新名词正能量流行,这里就借用一下。其实期权本无所谓正方向负方向。只不过人们习惯先买进再卖出,不太习惯(或者说相对来说不太常见)先卖出再买进。所以就把先行的买进期权称之为正方向了,好比打乒乓球的正手反手——右手是正手。

买进期权 Call 的手语方向是招呼——要求对方应召而来,含义是按照合约规定有权从对方手里买进相关股票。

我们已经知道一个期权合约代表掌控了一百股相关股票的买卖。那么买进一个买进期权就等于买卖双方有了一个关于一百股相关股票的买卖约定。

比如你买了一个 RST 七月份的 Call,约定价格是 50 美元,代价(也就是支付的权利金)是 5 美元,那就是说一直延续到七月份这个预定的到期日(理论上是当月第三个星期六,因为星期六不交易,关门结算,实际上大家都普遍认为星期五是到期日)之前你都有权从对方手里以约定价格每股 50 美元买进一百股 RST 股票。

这个权利是你花了五百美元的代价换来的。

再来看现在市场上 RST 股票的股价。假定眼下它的股价是每股 53 美元，显然这约定价格和当前价格之间的差价就是 3 美元。这 3 美元就包含在你所花的代价 5 美元中——因为如果你马上行使你由合约而来拥有的权利，从对方手里以 50 美元的股价买入（你有合约在手，完全可以这样做）转眼就能以 53 美元的股价卖出。

正因为你的权利金中包含了这实际存在的价值，你买进的这个买进期权就称之为在门槛里，有实在的价格差别盈利价值（in-the-money）。

那么，5 美元的权利金扣除实际存在的这 3 美元价值，剩下的 2 美元就是所谓的时间价值（Time Value）。

由于期权和期货一样，目标不是当今不是眼下不是现在你买卖期权时候的状态，而是一种对未来的预测，所以在期权买卖的当口，其权利金必定含有时间价值。一旦一个期权不包含时间价值，那就说明到了预期的到期期限，或赚或赔净等着结账。这也可以这样来理解——相当于牌桌上翻牌揭底了，没有人再来下注。

再看现在市场上 RST 股票的股价。假定眼下它的股价是每股 48 美元，显然这约定价格高于当前价格。其间的差价 2 美元是反方向的，换句话说，没有人会眼瞅着 48 美元的市场价再来按照约定价格 50 美元买进。你绝对不会这么傻！

这种状态的买进期权是没有实际存在的价格差别盈利，权利金只包含时间价值。在这个情况下，如此一个买进期权就称之为在门槛外面（out-the-money），没有实际存在的价格差别盈利。

那么，为什么这种单纯包含时间价值的期权在期权市场上有买卖，而且还不见得很清淡呢？原因跟有实在的价格差别盈利价值（in-the-money）一样，都是充满着希望——靠期权来盈利的希望，尤其是这一类期权花费代价相对小得多。

只要设想一旦相关股票 RST 的市场价格突破 50 美元加上 5 美元权利金的打平价格(这里是 55 美元),比如每股 56 美元,那么买进这个买进期权的买主就每股盈利 1 美元;如果冲到每股 57 美元,那末盈利是 2 美元,以此类推。

在这样水涨船高的势态下,相应买进期权的权利金自然就会上升,因为它包含着更多的实际存在的价格差别盈利,往往足以抵消由于时间流逝而丧失的部分时间价值。

注意到你买的是买进期权,并没有真正的去买股票,所以可以认为你只花了 5 美元的代价,拿到手的是 1 美元或者 2 美元(在上述设想的情况下)的盈利。

如果你是在每股股价 48 美元时花了 2 美元买来时间价值(比如四五月间),等到股价冲破 50 美元时,原先在门槛外面的期权本没有实际存在的价格差别盈利转化为到了门槛里面拥有了实际存在的价格差别盈利。但是别忘记,你花了代价就是那 200 美元的保费。一直到再继续上升一旦突破 52 美元大关(50 美元加上 2 美元的打平价格),这个买进期权就真的盈利了。

很简单,就是股价到达 53 美元,每股盈利 1 美元,股价 54 美元,每股盈利 2 美元。相比上面说的一开始在门槛里面的情况还要赚得很!

这种投入产出比例是很难在股票市场上短期内得以实现的。在股票市场上那些迷你股票市场值才几美元股价,盼望它能在两三个月内上涨一两美元真是要额角头碰到天花板了。由此,花了 3000 美元参加了一个学习班的这位房地产老板摩拳擦掌、跃跃欲试也就不难理解了。

别只顾高兴了,假如情况和预期正相反呢,那就是血本无归!

先来看股价结果没有突破 50 美元大关这个约定的价格,当然无论起始价格(也就是说不管门槛里外)是 53 美元还是 48 美元,最终股价

还是在 50 美元之内到了时间价值耗尽再也不可能有希望的时候，这个约定价格是 50 美元买进的买进期权就毫无意义了。

这一条也和单纯买股票完全不同。很难想象一个每股价格在 50 美元上下的上市公司会在两三个月内股价一路下降跌至零——就算申请破产法保护获得批准也有好长一段时间呢。股民再抱有幻想反应、再迟钝也不至于眼睁睁地看股价一落千丈“捂”着不抛售。至少得捞回来一部分“剩余价值”吧。而期权由于有规定的生命期限，到了预定的到期日甚至于在大限将至的时候就能看出它只能行将就木，毫无回天之术了。

同样，也别以为事情就是这个样子——投进去的钱没多长时间就泡汤了，那多没劲噢。

月亮弯弯照九州，几家欢乐几家愁。考虑到买卖期权的另一方情况正好相反。

让我们从卖出这个买进期权的合约签订方来看问题。也是一样，无论 RST 股票的起始价格是 53 美元还是 48 美元，收梢的价格没有突破 50 美元大关的话，那么这个买进期权的卖出方就是净赚了。

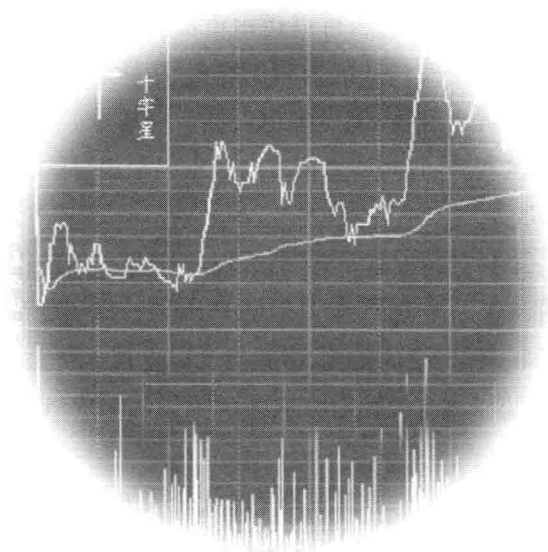
这是因为他卖出了一个合约，收取了相应的权利金，最后却不需要承担履行合约的责任——此时此刻履行合约已经变得毫无意义。

卖出买进期权的时候，还应该分两种情况。——区分在于买进期权的卖出方手里有没有相应数量的相关股票。

如果有，称之为 Covered Calls，也可以理解为一旦买方要你执行合约，卖给他股票的时候你是有担当的；如果没有的话，那就是 Uncovered Calls，表明一旦买方要你执行合约卖给他股票的时候手里没货、不可能交付、必须到市场上去买进实在的股票来兑现合约的承诺。这后一种情况又称之为 Naked Calls，想想看啊，一丝不挂、赤条条地来闯期权市场，多可怕多危险哪；正因为这种 Naked Calls 风险实在太太大，一般不允许做，通常也就只停留在教科书书页上。

卖出 Covered Calls 会在后面的章节再次阐述。

至于,假定最后到期日 RST 股票的股价是 51 美元,买进和卖出这个期权的双方盈利或亏损情况该当如何,就留给读者自己去思考吧。





算是够齐全的期权花样(三)

现在再来讨论另外一个方向(姑且称之为反方向)的卖出期权 Put。

卖出期权 Put 的手语方向是推出——挥之即去，含义是按照合约规定有权要求对方买进相关股票。

阅读这个章节的时候，可以运用负负得正的思维方式。因为卖出期权 Put 和买进期权 Call 的方向正好相反，所以凡是在上一章节里盈利的情况现在就是亏损；倒过来也一样——凡是上一章节里亏损的情况现在就是盈利。同样，如果正方向是在门槛里，那么反方向就是在门槛外；反之亦然。

买进一个买进期权是看涨，那么现在买进一个卖出期权是看跌。

比如你买了一个 RST 七月份的 Put，约定价格是 50 美元，代价(也就是支付的权利金)是 5 美元，那就是说一直延续到七月份这个预定的到期日期之前你都有权让对方从你手里以约定价格每股 50 美元买进一百股 RST 股票。

这个权利也是你花了 500 美元的代价换来的。

再来看现在市场上 RST 股票的股价。假定眼下它的股价是每股

48 美元,显然这约定价格和当前价格之间的差价就是 2 美元。这 2 美元就包含在你所花的代价 5 美元中——因为如果你马上行使你由合约而来拥有的权利,刚从市场上买来 48 美元一股的 RST 股票,转眼就让对方从你手里以 50 美元的股价买入(你有合约在手,完全可以这样做),2 美元的差价就是你的盈利。

正因为你的权利金中包含了这实际存在的价值,你买进的这个卖出期权就称之为在门槛里,有实在的价格差别盈利价值(in-the-money)。

那么,5 美元的权利金扣除实际存在的这 2 美元价值,剩下的 3 美元就是所谓的时间价值(Time Value)。

再看现在市场上 RST 股票的股价。假定眼下它的股价是每股 53 美元,显然这约定价格高于当前价格。其间的差价 3 美元是反方向的,换句话说,没有人会眼瞅着 53 美元的市场价再来按照约定价格 50 美元卖出。你绝对不会傻到放弃这 3 美元!

这种状态的卖出期权是没有实际存在的价格差别盈利,权利金只包含时间价值。在这个情况下,如此一个卖出期权就称之为在门槛外面(out-the-money),没有实际存在的价格差别盈利。

同样,这种单纯包含时间价值的期权在期权市场上有买卖,而且还不见得很清淡的原因跟有实在的价格差别盈利价值(in-the-money)一样,都是充满着希望——靠期权来盈利的希望。上面所说,买了 40 个卖出期权的那个小老板就是如此,希望变成现实梦想能够成真。

只要设想一旦相关股票 RST 的市场价格跌破 50 美元减去 5 美元权利金的打平价格 45 美元,比如现在每股 44 美元,那么买进这个卖出期权的买主就每股有盈利 1 美元;如果跌到每股 43 美元,那么盈利是 2 美元,以此类推。

在这样水落石出的势态下,相应卖出期权的权利金自然就会上升,因为它包含着更多的实际存在的价格差别盈利,往往足以抵消由于时

间流逝而丧失的部分时间价值。

注意到你买的是卖出期权，并没有真正的拥有股票——好比上面那位小老板实际上手里没有 4000 股克莱斯勒汽车公司股票（那得多少成本！），所以可以认为你只花了 5 美元的代价，拿到手的是 1 美元或者 2 美元（在上述设想的情况下）的盈利。

如果你是在每股股价 53 美元时花了 2 美元买来时间价值（比如四五六月中），等到股价跌破 50 美元时，原先在门槛外面的期权本没有实际存在的价格差别盈利转化为到了门槛里面拥有了实际存在的价格差别盈利。但是别忘记，你花了代价就是那 200 美元的保费。一直到再继续下跌、一旦突破 48 美元大关（50 美元减去 2 美元的打平价格），这个卖出期权就真的盈利了。

很简单，就是股价跌到 47 美元，每股盈利 1 美元，股价 46 美元，每股盈利 2 美元。相比上面说的一开始在门槛里面的情况还要赚得狠！

这种投入产出比例也是很难在股票市场上短期内得以实现的。

同样别只顾高兴了，假如情况和预期正相反呢，那一样就是血本无归！

先来看股价结果突破了 50 美元大关这个约定的价格，当然无论起始价格（也就是说不管门槛里外）是 53 美元还是 48 美元，最终股价还是在 50 美元之上到了时间价值耗尽再也不可能有希望的时候，这个约定价格是 50 美元买进的卖出期权便失去了意义。

如果股价一路上冲的方向和你买进一个卖出期权时的期待方向正好相反，你不会愿意再在市场价 53 美元的情形下去执行那个合约规定的卖出价 50 美元。显而易见，你手里的这个卖出期权变得毫无意义。而期权由于有规定的生命期限，到了预定的到期日甚至在大限将至的时候就能看出它只能行将就木、寿终正寝了。

同样，也别以为事情就是这个样子——投进去的钱没多长时间就泡汤了，事与愿违哦。可是按照负负得正的原理，考虑到买卖期权的另

一方情况正好相反。

让我们从卖出这个卖出期权的合约签订方来看问题。也是一样，无论 RST 股票的起始价格是 53 美元还是 48 美元，收梢的价格没有跌破 50 美元大关的话，那么这个卖出期权的卖出方就是净赚了。

同样这是因为他卖出了一个合约收取了相应的权利金，最后却不需要承担履行合约的责任——此时此刻履行合约已经变得毫无意义。

卖出一个卖出期权的时候，也要分两种情况——区分在于卖出期权的卖出方有没有卖空相应数量的相关股票。

如果同时有卖空，称之为 Covered Puts，也可以理解为一旦卖出期权的买方要你执行合约买进他手中相应的股票时你是有担当的——解释一下，因为你已经卖空所以此时此刻你就可以一手买进转手就抛出，或者你已经有足够额度的资金去买进实在的股票来兑现合约的承诺；如果没有同时做卖空或者手头没有相应的足额资金去买进实在的股票来兑现合约的话，那就是 Uncovered Puts。

Uncovered Puts 在后面的章节会再次阐述。

也留下一道思考题——假定最后到期日 RST 股票的股价是 51 美元，买进和卖出这个期权的双方盈利或亏损情况该当如何，请读者自己思考。

由于卖出期权的期待方向是股价下跌，买进一个卖出期权在熊市可以大展其能；在牛市就得千万小心——有一个很恰当的比喻，何必在溪流向上的逆流中去钓鱼呢。

2013 年前 5 个月的卖空共同基金输得一塌糊涂，就是明证。



算是够齐全的期权花样(四)

一般的期权有效时间以季度作为单位。在连续三个季度以内的都算作年内,不认为是长期的期权。

在刚考出 series 4 的执照当上期权主管后的好长一段时间内,连我这个期权主管都从来没见过期限为一年的期权合约买卖。知道了其中的奥妙是遇上了我的一个客户麦克(化名)之后的事情。

麦克是广东人,因为儿子有被黑帮分子追杀的潜在危险带上全家老小远走他乡,成为我的一个重要客户。

我们之间很谈得来,我也因此从他那里学到了不少东西。其中一个方面就是期限长达一年以上的期权合约。

In finance, LEAPS (an acronym for Long Term Equity Anticipation Security) are options of longer term until expiry than other, more common, options. LEAPS are available on approximately 2500 equities and 20 indexes. As with traditional short term options, LEAPS are available in two forms, calls and puts.

Options were originally created with expiry cycles of 3, 6, and 9

months, with no option term lasting more than a year. Options of this form, for such terms, still constitute the vast majority of options activity. LEAPS were created relatively recently and typically extend for terms of 2 years out. Equity always expires in January. For example, if today were November 2005, one could buy a Microsoft January call option that would expire in 2006, 2007, or 2008. (The further out the expiration date, the more expensive the option.) The latter two are LEAPS.

(在金融界,LEAPS(Long Term Equity Anticipation Security 的首字母缩写词)是一类较常规期权有效期更长的期权。LEAPS 对应有大約两千五百种股票和二十个指数。和通常短期期权一样,LEAPS 也有两种类型:买进期权和卖出期权。期权原先具有的截止期限以三个月、六个月和九个月为循环,没有持续一年以上的期限。这类常规期权扮演了期权交易的最主要角色。LEAPS 问世较迟,有效期通常延伸到两年。这一类期权总是在一月到期。例如,设想现在是 2005 年 11 月,你可以买微软 2006、2007 或者 2008 的买进期权,都是一月到期。截止日期越远,期权价格越贵。可见,后两者就是 LEAPS。)

上述是维基百科给出的英文定义和解释。

也就是说,你可以在今年的十一月买进或者卖出后年甚至于大后年一月(一月是 LEAPS 的到期月份,由于是长达一年多或者两年的合约没有必要再设分季度的到期月份)到期的期权合约。

对中文读者来说,还是继续来听听麦克的经验吧。

其实,期权本无所谓长期短期;只不过期权来自期货,期货又发端于农作物故而原先不存在九个月(生长期够长了吧)再多的合约。

但是股票就不同了,它没有一个年内收成的问题。除去那些在高科技泡沫期间蜂拥上市而又马上倒闭的,一般寿命都够长久。

因此,在原先期权市场不断发展的基础上,1990 年 LEAPS 应运而

生，颇受欢迎。

受欢迎的原因首先是期限超长，通常买卖期权的担心——也就是时间价值随着时钟嘀嗒嘀嗒眼看着就要消失的担忧不复存在。

一年时间够长了吧，可还有更要多长出一年来的！

其次如果是股票市场迈入牛市或者陷入熊市，往往一旦开始启动由于惯性使然不会马上转向，总会有相当一段持续期。这就给做长期期权的业内高手搭建好了平台，让他们有足够的时间在期限内纵马驰骋，决一雌雄。

从期权本身的特征来说，时间价值在购买无论买进期权还是卖出期权的当口看起来是一种附加的份额，随着时间流逝而流失。尤其是在门槛外面的纯粹只有时间价值的期权合约，很容易流失殆尽，变得毫无价值可言。

岂不知，购买这种门槛外的期权合约虽然投资额度小，可是随之而来得到回报的风险却大。根本原因在于它的短命。

因此，麦克玩期权喜欢购买门槛里的合约。也就是说你花的代价越大，得到的回报风险值就小——至少往往是那个实际存在的价格差别盈利还在或者部分存在。不像只有时间价值的那些合约要突破打平价格，有相当难度。

所以，以小博大的优点并不是说以微小来博巨大，这也是麦克宁可买权利金贵的合约而不买权利金贱的合约之原因。

毕竟，像那个小老板的做法，一下子 40 个卖出期权都以低价位的门槛外合约价格买进最后全部博对头而且敢于坚持到最后一天到期日清仓的勇气和机遇也是不可多得的。

这好比王宝强从群众演员到走红的大牌明星不可复制是一个理儿。

同样的原因让麦克喜欢上了长期期权。他买的都是一年期的 LEAPS，看得准赚够了就及时出货。投资额度比一般的期权合约都大，

但是失守的机会也相对少了。

中国的期权市场至今还没有开端。这类衍生产品一旦开发，恐怕也不会马上推出长期期权。你看，美国股市也是迟至上世纪最后十年这才有了 LEAPS 问世。不过，可以大胆地推测一下，如果中国沪深股市有了普通期权和 LEAPS，其交易的热闹程度肯定远远超越芝加哥。

是耶非耶？就让历史来作答。



算是够齐全的期权花样(五)

现在开始介绍组合型的期权。

请注意一条，期权组合原本的目的也是为了降低单一期权买卖的风险。

为了便于逐步理解相对来说更为复杂的期权内容，在这里把培训班讲学资料中组合型期权的通常次序颠倒一下。根据先易后难的原则先说对敲(Straddles)。

自然界有两栖的蛙类和想要横跨鸟兽两类的蝙蝠；现实社会里墙头草、脚踏两只船的情景也并不少见。

把这种现象搬到期权交易市场上来，同样可以有一种所谓左右逢源的对敲买卖(Straddles)。和后面一个小节介绍的 Spread 一样同属于期权组合。区别在于那是针对同一方向的两个期权来进行组合，变化的是合约到期期限和约定价格；这是针对两个相反方向的期权配对，合约到期期限和约定价格没有变更——这样才称之为配对。

这种 Calls 和 Puts 两两配对的做法也分为两种：买进或是卖出。

设想你同时买进同一上市公司同样期限、同样约定价格的 Calls 和

Puts,虽然你付出了两份不同方向的期权买进价,看起来比买单一方向看涨或看跌的花费多了本金(即保费)代价,但同时也和单方向的保险相比多了一种相辅相成的选择。换句话说,就是双保险了。颇有点像轮盘赌同时押下了大和小、单同双、红与黑。

假如你对某一只股票的涨跌方向心中一时间难以确定,到底是买看涨的 Calls 好呢,还是买看跌的 Puts 好? 如果选对头的话自然高兴;万一方向正好相反就只好认赔。

如果在这样一种难以确定方向的情况下,你却还能确认这只股票波动幅度较大,属于那种热炒类型的股票。不管是涨还是跌,幅度都是相当可观的话,就比较适用于这样的买进对敲。

因为你同时拥有这一只股票的两种相反方向的期权: Calls 和 Puts,所以无论它往涨还是跌的方向发展,你总是有一个方向是对头的。又因为这只股票波动性很大,一旦遇上了一个方向对路,那么这个对你有利的方向其期权收益就会较高,足以在抵消了另外一个反方向造成的保费亏损之后照样有可观的盈利。

设想上市公司 DEF 一个三月份 60 美元约定价格的买进对敲期权需要花费 800 美元——注意! 这里是同时买进了两个合约,支付了两份权利金(算起来只算一笔,因为不是分开来买)。在股票市场起落的情况下,合约没有到期——因为对敲的到期日一致,不存在先后,在手里的两份合约随着股市的变动而发生相应的价格变化。

眼里看着天平的两头,仿佛翘翘板那样,一头起来一头掉下。考量相应股票价格上涨的情况:你的买进期权会升值,并且很可能价格越来越高;你的卖出期权会掉价甚至分文不值全部赔光。

倒过来,考量相应股票下跌的情况:你的卖出期权合约现在的市场价会升高,并且会越发吃香;而你的买进期权合约会越来越无人问津,直至这份合约市场价格跌到零,完全丧失价值。

在这样的情况下,买进这个对敲其作用何在呢? 关键就在于这翘

翘板不是对等的，并非是翘起来的和掉下去的幅度在市场价的对照下等价（这跟轮盘赌同时押大小单双红黑完全不一样）。与之相反，恰恰是升起来的一头会远远超越掉下去的一头。买进对敲的意义就在于相应股票的市场大幅波动使得你能够以赚的这一头足以盖过赔的那一头。

当然，假如你选择来操作期权的股票不死不活，或者涨跌幅度并不够大，那你很可能哪一头都不赚，只能净等着赔了。毕竟你是为了两头保险付出了两份买进价。

由此可见，按照负负得正的原理，碰到某种股票涨跌幅度很小，那么相应的对敲就不是买进而是卖出。

设想上市公司 RST 一个六月份 30 美元约定价格的卖出对敲期权收益是 600 美元的情况——注意！这里是同时卖出了两个合约得到了两份权利金（也算作一笔）。此时此刻，你作为合约卖出方，所期待的是合约快到期，并且在合约到期之前股票市场价尽量少波动。于是，买进对敲合约的主动方无意执行任何一个方向的要求。到了合约到期日，两份合约均自动失效。你的两份权利金（即对方买的保费）就太平平地落袋了。

同样，假如你选择的股票不是属于懒得动弹的类型，反过来遭遇大起大落境地，这种卖出对敲就会落得一败涂地。



算是够齐全的期权花样(六)

这里来介绍再一种组合型期权买卖。

上面一个章节说的是完全对等成为一组配对的买进期权和卖出期权。现在开始复杂化了,和前一章节说的对敲的不同之处在于它是一边倒,要末是只有买进期权要末就是只有卖出期权。不同时涉及一对匹配的 Call 和 Put。不是完全对等,而是有不对等,为便于理解可以将它看作有穿差,也就是不配对。

同样是原本出于避免单打一的买进期权 Calls 或者卖出期权 Puts 投资风险过大,于是,把买进期权 Calls 或者卖出期权 Puts 以一种不对等的搭配组合起来。这是期权教学里课程里按照原本次序是第一种出现的分摊风险做法,英文名称就叫做分摊(Spread)。

再强调一遍,区别在于分摊针对同一方向的两个期权来进行组合,变化的是合约到期期限和约定价格;对敲是针对两个相反方向的期权配对,合约到期期限和约定价格没有变更——这样才称之为配对。

因为相关的股票是同样的一家上市公司,并且是同一方向,所以能够变动造成不对等的就是到期期限和约定价格。照这样粗看起来,按

照变动的项目就有两种不同的分摊。其实不然，期权行家们玩期权玩成了“精”，再有一种是综合了两个变动的项目。因此，不对等的情况总共分为三种。

第一种叫做期限分摊(Calendar Spread)。和前一章节说的不同之处在于涉及两个同方向的期权，一个是买进来，一个是卖出去，并且其中的到期期限不相同。由于约定价格相同，而到期期限的不同只牵扯到时间价值，所以其实用意义并不是很大。

第二种叫做价格分摊(Price Spread)。和上面第一种不同的是期限相同，约定价格有穿插，互不相同。当然买进来的和卖出去的也都是同方向的期权合约。由于到期期限相同，所以合约价格包含的时间价值也一定相同。但是约定价格的不同能够牵涉到门槛内外的问題，所以出入较大。实际应用时以这一种分摊为主。

第三种就是把期限和价格都变动一下，各有穿插、合并在一起，这就叫做交互分摊(Diagonal Spread)。这就好理解了——两个同方向的期权除了相关的上市公司当然势必要统一之外，另外两个要素到期期限和约定价格都有穿插，各不相同。由于要素中以约定价格为主，所以这种进一步复杂化也没有太多实用价值。

Spread(分摊)在期权交易上的真实含义是对同一相关股票、同一方向的期权买进和卖出时的保费(权利金)的差价。

说具体例子吧。

首先是期限分摊。例子一：买进上市公司 DEF 一个十月份 60 美元约定价格的买进期权花费了保费 700 美元，同时卖出 DEF 一个七月份 60 美元约定价格的买进期权到手保费 300 美元。

相关股票都是 DEF，约定价格也都是 60 美元，相同方向同样都是买进期权，唯一不同的是到期期限。一个较远是十月份所以权利金中包含的时间价值比较高；另一个较近是七月份因此权利金中包含的时间价值比较少。看出来了吗，这就造成差价了。

再进一步思考,因为买贵卖贱所以两个权利金相抵的结果是付出净值 400 美元,这种分摊也称之为负债分摊。

倒过来,假如你卖出上市公司 DEF 一个十月份 60 美元约定价格的买进期权到手保费 700 美元,同时买进 DEF 一个七月份 60 美元约定价格的买进期权花费了保费 300 美元。同样是只有到期期限的差别,因而一样属于期限分摊。和上面介绍的情况不同点是卖贵买贱,两个权利金的相抵结果是拿到净值 400 美元,现在这种分摊叫做预付分摊。

注意到所谓的负债和预付都不是真正的到期结果,因为你作为期权帐户的拥有者承担了两份期权合约的约束。究竟结果如何要看市场变化才能最后决定。

接下来是价格分摊。例子二,买进上市公司 DEF 一个七月份 50 美元约定价格的卖出期权花费了保费 100 美元,同时卖出 DEF 一个七月份 60 美元约定价格的卖出期权到手保费 500 美元。

相关股票都是 DEF,到期期限也都是七月份,相同方向同样都是卖出期权,唯一不同的是约定价格。一个较低的是 50 美元,相应于 DEF 现在的市场价格 56 美元来说,权利金中只包含有时间价值;另一个较高的是 60 美元,因此对应权利金中除了包含时间价值还包含真实价格。可以看出来了,这也就造成了差价。

再进一步思考,因为买贱卖贵所以两个权利金相抵的结果是到手净值 400 美元,这种分摊也称之为预付分摊。

同样倒过来说,卖出上市公司 DEF 一个七月份 50 美元约定价格的卖出期权到手保费 100 美元,同时买进 DEF 一个七月份 60 美元约定价格的卖出期权花费了保费 500 美元。同样只有约定价格的差别,因而一样属于价格分摊。同样是因为卖贱买贵,所以两个权利金相抵之后是付出净值 400 美元,这同样是负债分摊。

即使再复杂一些,到期期限和约定价格一起变化,最后总是落到买

贵卖贱和卖贱买贵这两种情况。也就是说，分摊买进卖出的最终结果不是属于预付分摊就是负债分摊。看这个权利金差价是进还是出而定。

这里谈的是同时买进卖出期权时的即时状态。但是，前面已经说过由于有合约在身这不是终极结果，归根结底必须考量在到期期限之前因应市场的变化才是买卖期权者的最终目的。

根据市场变化的两个不同方向，以例子二为例对应的结果如下：

例子二，随着到期期限的逼近，相关股票的市场价一路上升，时间价值越来越少（最后到了到期日就成为零了）。因为对应的是牛市，股价轻易地从 56 美元跃升到 61 美元。于是，不管买进还是卖出的卖出期权两者都变成了毫无价值。但看 DEF 的股票现在能在市场上卖到 61 美元，谁还愿意按照约定价格 60 美元来卖掉呢，更不用说 50 美元的卖价了。

到了这个时候，原先收进的权利金差价 400 美元就是真的稳稳到手了。这是因为原先的两个期权合约都已到期作废，预付变成了实现的价值，从此高枕无忧。

注意到对于卖出期权来说，买贱卖贵的预付分摊总是看好牛市，期待 DEF 的股票市场价上升。

反过来，买贵卖贱的负债分摊便是看好熊市，期待 DEF 的股票市场价下跌。以例子二倒过来的情况来作分析，假定 DEF 股票市场价一路下跌，在到期期限之前跌破 50 美元，比如每股 49 美元。一个期权是代表 100 股，此时无论是约定价格 60 美元还是 50 美元都是赚了。把时间价值看作零（到期日成为无价值），那么约定价格 50 美元的卖出期权现在价值是 1 美元；相应的约定价格 60 美元的卖出期权价值现在是 11 美元。

注意到 50 美元约定价格的那个期权合约是你卖出的，你负有责任从对方以 50 美元 1 股来买进 100 股 DEF 的股票；而 60 美元约定价格

的这个期权合约是你买进的,也就是说你有权力让卖给合约的对方以每股 60 美元的价格吃进 100 股 DEF 股票。

在 DEF 股票市场价为每股 49 美元的前提下,你只要去履行合约花 5000 美元(注意,不是 4900 美元)买进 100 股 DEF 股票,然后同样是履行合约(另一个合约)以 6000 美元的代价卖出这一百股 DEF 股票,两者差价 1000 美元。当然这里还得扣除原先的权利金差价 400 美元,结果是净赚 600 美元。

考虑到在星期六到期日之前的那个星期五,你就可以操作这两个相应的卖出期权,该买回来的买回来,该卖出去的卖出去,及时终止合约一身轻松,就不必为筹措买进 100 股 DEF 股票的 5000 美元资金来担心事了。

例子二的前一种情况是无本求利,进帐 400 美元;后一种情况是先付出 400 美元再赚到 1000 美元。

期权交易四两拨千斤的作用可以看得极其明显了。

现在来把这一章节的重点内容价格分摊汇总一下——需要注意到看好牛市的情况和看好熊市的情况正好相反。

看好牛市的两个买进期权组合成的价格分摊:

必定是买进较低价位的期权合约卖出较高价位的期权合约——买贱卖贵,属于负债分摊。

看好牛市的两个卖出期权组合成的价格分摊:

必定是买进较低价位的期权合约卖出较高价位的期权合约——买贱卖贵,属于预付分摊。

看好熊市的两个买进期权组合成的价格分摊:

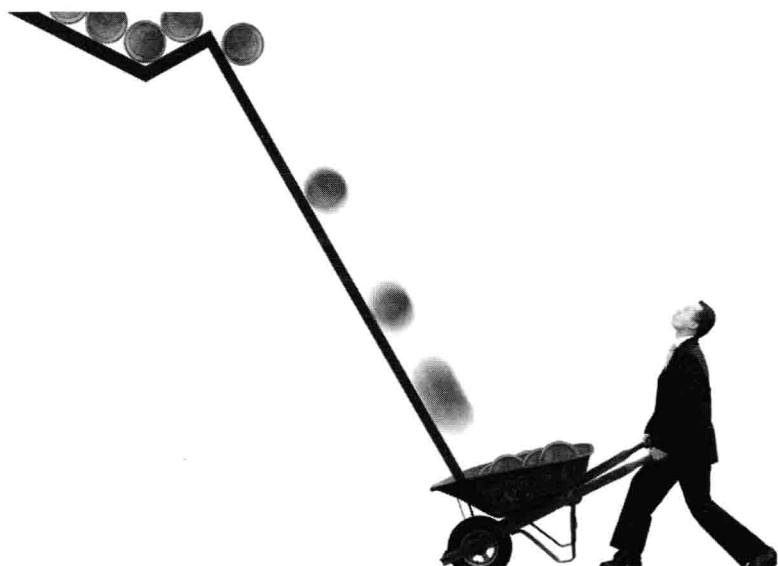
必定是买进较高价位的期权合约卖出较低价位的期权合约——买贵卖贱,属于预付分摊。

看好熊市的两个卖出期权组合成的价格分摊:

必定是买进较高价位的期权合约卖出较低价位的期权合约——买

贵卖贱，属于负债分摊。

注意到若是一个方向反了，结果也跟着反。更多例子不再一一列举，读者可以自己设置虚拟范例细心琢磨。





算是够齐全的期权花样(七)

这种组合更加复杂,理解确实有点难度,尽量通俗些可能比较容易搞清楚。

也是来说具体例子吧。

比如买进一个 DEF 的买进期权,到期期限是四月份,约定价格 50 美元;同时卖出一个 DEF 的卖出期权,到期期限是七月份,约定价格 50 美元。

这个例子中,是相同的约定价格,变动的是到期期限。还有更明显的变化是既和对敲同时买进或卖出一对相反方向的期权合约不同——这里是一个把合约买进一个把合约卖出;又和期限分摊是同方向的两个期权合约不同——这里一个是买进合约一个是卖出合约。

再比如卖出两个 DEF 的买进期权,到期期限七月份,约定价格 50 美元;同时卖出一个 DEF 的卖出期权,到期期限和约定价格相同。

这个例子就是组合中两种期权数量上不对等的范例,它实质上是卖出一个对敲外加卖出一个买进期权。如此做法比单独卖出一个对敲着眼点来得狠,风险也就随之提升。

在这里略微解释一下,设想这个组合卖出时拿到的权利金是 1500 美元。假如在七月这个期限到期日按照卖出对敲的理想情况稳定在 50 美元的股价,总数三个期权合约到期作废,不会被买方要求实际操作。1500 美元的权利金稳稳到手,自然这要明显大于单一卖出一个对敲收益来得多。

如果市场不是这样,变化不大,而是假定 DEF 股价升到 60 美元。两个买进期权会实施操作,对方要求你以 50 美元一股的价格卖出 200 股 DEF 股票。对照市场价格 60 美元,净损失是 2000 美元。冲掉原先 1500 美元的进账,纯损失是 500 美元。如果只是卖出一个对敲没有附加,那么跟收益一样,这里的损失也只限于 100 股而不是加倍。

当然,在卖出这样一个不对称组合的期权合约时,如果你手头有投资资金同时以每股 50 美元的价格买下 200 股 DEF 股票(也不排除你原先就拥有),那么这两个买进期权的卖出就是有底保的了——请参看前面已经提到过,后面一个章节会再次谈及的一种期权 Covered Calls。在这样的情况下,因为有手头的 200 股现成的股票,好比成竹在胸,有底气,一点都不怕! 200 股 DEF 原价来原价去好了。原先出售这个组合时的进账 1500 美元照样落袋。

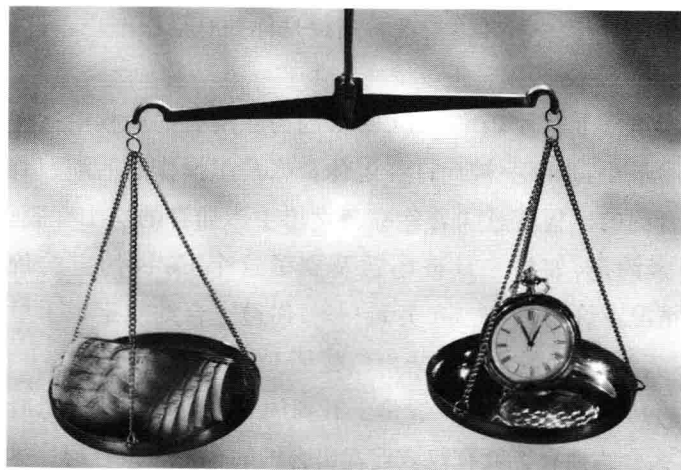
注意到因为市场上升,那个组合里的卖出期权自然就无人理会了。市场价 60 美元,谁会要来以 50 美元的约定价格卖给你呢。否则岂不成了大傻瓜一个!

当然,假定市场变化是 DEF 股价跌到 40 美元一股,这个组合肯定是双重赔钱的。具体计算读者不妨自己测算一下。答案是净损失 1500 美元。

在这里也再次顺便提一下,凡是收益可能性大的风险也一样增大。同时由于期权买卖的交易操作活跃程度远远低于股票本身,所以在合约买进卖出价之间的差数要比股票买进卖出时来得大得多。况且股票

不存在时间价值问题,而期权的时间价值却是随着时钟嘀嗒声分分秒秒在流逝。

时间就是金钱,在期权交易中看得格外清楚。





如何利用期权卖出比 市场交易价高的价位

比如现在 ABC 公司股票的市场价是 10.08 美元，你嫌价格低，不准备在这个价位抛出手头的 100 股。通常的做法是你设定一个比较满意的价位比如 12.50 美元，并且注明时间有效期限。当天有效，那么假定这一天收市前没有涨到这个设定价位，单子作废。长期有效直到你取消单子为止，反正你耐心等待着就是。

不用下限价单子，换一种角度思考。前提是你拥有期权帐户，可以买卖期权。

设想你来卖出一个这种 Covered Calls(因为在所有的期权中这样一个种类的风险最小，是唯一被允许在退休金帐户里操作的的期权)，这样一个买进合约的出售就意味着你准备卖出手头拥有的这 100 股。你和合约的买家约定，如果一旦市场触及到了这个 Calls 约定的价位——在这个情况下价位是 12.50 美元——，你遵守合约规定把手里的 100 股 ABC 卖给对方，约定的出售价位就是 12.50 美元。

如果在合约到期日或者之前其股价上升到约定价位之上比如每股 12.75 美元，那么合约拥有者就有权敦促卖出合约的客户履行合同。尽

管卖出股票时看上去每股损失了 0.25 美元,但是卖出这个买进合约的客户还是比自己原先卖出合约当天的市场价位高出了一大截。还有,别忘了你已经收取了一笔权利金。

反过来,如果并没有如买进合约者预期那样达到设定价位,那么履行合约就得不丧失,显然不会提出如此要求。比如市场价虽有上涨,但还是在 12.50 美元以下,合约拥有者何必要花这个价钱去买股票呢。于是,合约到期自动作废。其结果就是手头拥有的 100 股股票还在你自己手里,与此同时,你赚进了一笔钱——卖出合约的权利金。

说到现在,无论两种情况是哪一种,都要比在开头说的那一天轻易地抛出有利可图。这种期权合约是风险最低的一种,所以再次强调一下也是唯一一种允许退休金帐户操作的期权产品。因为退休金帐户顾名思义就是为了退休生活保障,不准进行高风险的操作。而唯有这种出售 Covered Calls 的做法能够规避高风险,为联证会所准许在退休金帐户中实施。

那么,这种出售 Covered Calls 的操作是不是真的就没有风险呢?也不是,因为股市中任何操作都有风险——风险自负。股民需要了解,也是股票公司经纪人必须向客户解释清楚的是万一 ABC 公司的股票像坐了直升机那样飙升到天价,那么到期合约势必兑现。手中原本可以等待看到这个天价的股票由于有合约在身不能抛售,只好坐失良机。

尽管这样的情形发生概率较小,但也必须有思想准备。所以,这也是 Investor's Business daily 奠基人 William J. O'Neil 先生不做推介的原因所在。

这种操作经常被某些精明的客户用来做循环操作。什么意思呢?就是对一些很牢靠颇有规律性的上市公司既有一定的市场波动性,但又不致于在近期有突破性地飙升,那么看准时机出售一个买进期权,等着合约到期没能达到预定价位自动作废,净赚一笔。因为 100 股股票

照样在你手中，下一轮同样操作。只要每次设定价位精准，照样合约到期未能突破约定价位，就能保住股票所有权接着再下一轮操作。

曾经有一个很棒的例子，那是默克医药公司，道琼工业指数前三十之一，代号为 MRK。由于股价很长时间段里始终在一定范围之间来回摆动（摇摆股，循环股），有一位美国客户拥有 600 股默克股票，前后不断地操作了七八次，股票还是属于他拥有，没有易手。每一次卖出去六个 Covered Calls，战绩相当可观。对于他来说，足够十几天的外出吃饭、喝咖啡开销；对于中国人说不定就是小家庭一个月的开支有了着落。

也来打个比方，好比一家闺女收了人家聘金，结果对方娶不起媳妇自动毁约。既然没嫁，下一次再找一家下聘。一轮一轮，反正这姑娘又不会变成老姑娘。这里是股票在手，随时可以抛售，不存在“剩女”一说。

直到最后一次，那 600 股默克兑现合约只得在约定价位出售。可是老谋深算的这位客户他丝毫不气馁，为什么呢，等到价位再回到那个设定价位以下，重新又把 600 股默克买回来就是了。

同样类似的情形，推介到一位中国人头上，起先因为月月有进帐，高兴得忘乎所以，千恩万谢——因为这是之前从未知晓的赚钱途径。可一旦最后手头股票因为履行合约未能继续保留，股价突破约定价位 50 美分，就相差了半个美元以后喋喋不休，正像是让他亏了老本似的记住你一辈子。好笑的是请他在再次下跌跌破约定价格时买回来偏又不愿意了。



如何利用期权买进比 市场交易价低的价格

卖出股票时可以这样取巧，与之对应，买进时也可以利用期权来达到自己的目的。

比如客户想买 100 股 XYZ 公司的股票，却又嫌眼下的市场价比如每股 25 美元实在过高，舍不得去买进。同样，最通常的做法就是不去下市场价即时买进的单子，而是代之以一个比市场价低的限定价单子。也一样可以分为单日有效和长期有效两种下单。

也是可以来换一种思路，不用下限价单子。前提当然是你拥有期权帐户，可以买卖期权。

这种做法也是卖出一个合约。这次卖出的不是 Covered Calls，而是 Uncovered Puts。

这个要比上面讲的情形来得复杂，让我来比较细致地解释一下。

首先来回顾——Puts 是代表卖出合约，表示你准备卖出股票；再增加定语，那末 Covered Puts 表示你手头确实有相应的股票可以卖出。再继续看下去，Uncovered Puts 则很清楚地表示你手头其实并没有拥有这 XYZ 公司的股票；如果你是卖出这种卖出合约，负负得正就意味

着实质上你是要买进而不是卖出。到了必须履行的时候因为你是卖出方,是被动方,买进这个卖出合约的对方要求你兑现,也就是卖出合约的拥有方让你买进你就必须要有足够的资金来实现诺言。

这里不存在 Covered Puts 的问题,因为你的目标不是卖出而是买进,手头根本不实际需要拥有股票。因为你既然已经拥有,那就是如何卖出的问题了。

跟上面一小节实际拥有股票完全不同,因为是卖出一个没有股票作后盾的合约,这种操作必须在借贷帐户中进行。换句话说,如果你没有借贷帐户即使拥有期权帐户也不能够实施。借贷帐户的作用是证券公司保证万一需要兑现的时候你的资金早就到位。因为借贷帐户的开设,你的准备金可以仅仅是按照设定价位需要购买 XYZ 公司股票的一半。当然,借贷借得到时那就必定要支付利息。除非你全额资金一步到位。

下面来做具体分析。

对象是 100 股 XYZ 公司的股票,设定价位是每股 25 美元。你卖出了一个卖出合约,跟买进卖出合约者约好到了这个价位就保证买进对方手头拥有的这 100 股 XYZ 公司的股票。

为什么你要这么做呢,无非是因为设立合约时 XYZ 公司股票市场价高于每股 25 美元,你不愿意立刻就买进也不愿下限定价的等待单子。通常的股票买方都在等股价下跌,而现在恰恰相反。因为你卖出了一个卖出合约,眼下期待的就是股价升高或者能维持不跌破设定价格。

假定到合约期满市场价格并没有达到设定价格,那么手头有股票的合约拥有方就没有必要把股票按照设定价格出售,否则他就是大傻瓜了。如果股票市场价跌破 25 美元,比如是 24.75,那么你就必须接受设定的 25 美元单价把 100 股吃进。看起来还不如你当初就已经以这个单价买进呢,其实不然,别忘了在你卖出那个卖出期权合约的时候你

早就有了一笔卖出价落袋。把这个收益从设定价格 25 美元的单价里减去,还是买进了比市场价便宜得多的价格。

在这里举的现实例子是 Micron Technology Inc., 其股票代码是 MU。那时候其股价在 20 美元附近浮动。设置的操作是开设一个借贷帐户,里面有将近两三千美元股票的底帐。卖出两份卖出期权合约,设定价格是 20 美元。因为正当其时市场价格 22 美元,那么进帐大致是每股 2 美元差价加上时间价值,乘上 200,拿到手净值在 480 美元左右。

坚持到了期权到期日,MU 并没有跌破 20 美元股价,合约自动作废,买进合约的对家自认倒霉——注意:他的 200 股 MU 没有脱手还在账面上挂着;反正现在股价还行,不受影响,损失的是买进卖出合约的保险费用。

对卖出这份卖出合约的你来说自然就是赚了。即使跌破 20 美元的股价,也得继续跌到 $\$20 - \$2.4 = \$17.6$ 方才打个平局。如果只是跌到 19 美元,你也可以认为是以 17.60 美元的价格买进的。或者持仓或者等待回升即行卖出就是。

再举一个现实范例:

某客户看中菲利普莫里斯烟草公司(全美烟草业头牌,代号 MO,就是万宝路香烟的制造商),但是还是对当时价位 38 美元多有点不舍得就此买进。于是,采取卖空卖出期权的方法,卖出了 MOTU 三个 PUTS。这里要说明的是 MOTU 中前两位就是股票本身代号,后面的 TU 分别是到期月份和约定的执行价格。由于字母表排列顺延的缘故,就分别成了 T 和 U。在那时候设定价格是 37.5 美元 1 股,到期月份是八月。由于这三份期权卖出的月份是七月,卖出到手的价值是 375 美元全部是时间价值。如果到了八月份第三个星期五关门价没有跌破,那他就是净赚了一笔。最后的现实结果是正巧跌破一点点,买进这个卖出期权的对家要求执行。这位客户买进 300 股菲利普莫里斯的股票,执行价就是 37.5 美元。

注意！由于有期权卖出的 375 美元在手，实际他的买进价格是 36.25 美元，并不是名义上看起来的 37.5 美元。更不用说第三个星期五一过，到了第四个星期五，那股票又涨回到 38 美元以上了。

跟前一小节的唯一风险正好相反，那一种情景是害怕坐了火箭飞涨，现在这种情况是防止挂钩的股票暴跌。如果有暴跌的迹象，千万别实施这种行为，否则就亏大了。





Rights & Warrants (优惠认股权证和认股权证)

这两项股票衍生产品并非期权，只是因为和期权有一定的相似性，所以归入这一篇章来谈谈。

华尔街衍生产品五花八门，也可以进一步从 Rights & Warrants 领会到资本主义社会如何挖空心思巧立名目。

Warrants，我的一位好朋友匹大博士生刘先生的第一笔证券买卖就是它！这种由股票衍生而来的产品买卖和期权一样不用花大本钱，同样有到期日，也有设定价位。但是，和 Rights 一样，Warrants 也不归期货交易市场发展，其买卖不属于期权交易。

粗略解释一下由来和定义。

Warrants 是上市公司出售的一份合约。合约约定公司股票在一定的期限内上涨到某个特定价位时，公司即递送相应的股票给 Warrants 拥有者。

一般的期限是五年，由于 Warrants 发行时相应股票价格要远低于未来特定的股票价位，如果预期价格在五年之内实现，那么 Warrants 就实现了自身价格（非股票）和预期股票价格的差价而盈利。如果预定

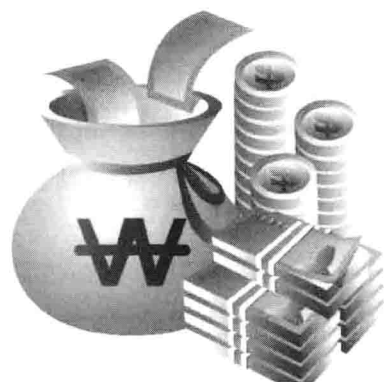
期限内股价没有达到特定价格, Warrants 就丝毫没有价值。这相当于购买了一张空头支票, 持有 Warrants 的股民全部投资悉数变成零。

Warrants 的发行对象是未曾持有股票的股民, 这意思就是买了 Warrants 的股民和实际拥有股票的股民互不干涉, 完全是两码事。

德州生化公司当时是一家小公司(代号曾经是 TXB), 为了筹集资金就曾发行过 Warrants。其间不断释放上报 FDA 阶段性试验的利好消息, 造成 Warrants 市场价波动。也是有人获利有人赔本。五年到期结果一个新药还是没能批准上市, 最后股票终于达不到预期价格, 导致 Warrants 全部作废。

Rights, 与 Warrants 相反, 它是上市公司对股票持有者发行的一种凭证。公司保证 Rights 持有者在对市场发行新股之前——通常是 30 天到 45 天之内, 持有公司股票的股民可以以低于市场价的价格购买新股。

再归纳一下, 这两种衍生产品的共同特点是面值小, 如能兑现都相当于是以低于市场价相当折扣的价格买进股票, 都有约定的期限, 都可以在二级市场上流通。它们的区别是一种只对现有持股股民发行, 另一种面向社会发行; 一种期限短, 一种期限长; 一种风险很小, 小到几乎谈不上风险, 一种风险较大, 大到完全丧失价值。





期权下单种种

不少期权下单本质上和股票交易下单没有什么区别。只是因为对期权来说下单种类比单纯股票交易来得花样多一些，所以没有把交易下单放在入门篇中。有好多下单的种类国内恐怕连红马甲也还没有见到过，列举在这里便于沪深证券市场日趋成熟时参考。

市场价 market order

下单如果是市场价，就表明单子一到交易所红马甲手里，立即执行当时最该执行的价格。买进单子以此刻尽可能的低价位买进；卖出单子以此刻可能的高价位卖出。

这种单子保证执行，但不保证执行价格。甚至和设想的（也就是你刚才看到的那个执行价格）市场价有不小的差别。这一点在期权交易中特别明显，就因为交投不很活跃，跟股票买卖不可同日而语。

限定价 limit order

单子表明一个执行价。如果是买进单子，交易所红马甲只会执行限定价或者低于限定价的买进价格；卖出单子则相反。同时，比如客户要买五个买进期权，即使只有部分执行就只管先行买进，其余的等待时

机继续关注。

如果是买进单子,限定价一定低于市场价;反之,卖出单子的限定价势必高于市场价。正因如此,这种单子保证客户到手的是设定执行价格或者更理想的价格,但不保证能够执行。即使市场价达到你的设定价位,也还有可能未能执行。因为有一个排队问题,在你前面早有千万股等着执行。只有你设定的执行价格在你下单的交易市场上有所突破,这才保证执行。

经常有客户不明就里,来询问为什么明明看到过屏幕出现了自己的设定价格,而自己下的限定价单子却仍然没有结果。这里就有一个先来后到以及投放市场地点的关系。何况屏幕显示并不表明是买进价还是卖出价(对市场里做市的交易商来说两者是有区别的)。

触发价 stop order

单子给出一个触发价。如果是买进单子,红马甲只要等到一旦市场价格达到或超越给出的触发价,就立即悉数买进。卖出单子则相反,一旦市场价触及或跌破给出的触发价,就立即悉数卖出。换句话说,市场价格动态变化一旦触“雷”(即触发价位),这个单子即刻成为市场价单子,毫不犹豫立即执行。

这种单子是为了限制亏损或者保护盈利。请参看下面的具体例子。先说明一下,这里用股票交易来做例子比较简便,并且举出两个相反的例子可以加深体会。

JKL 股票目前市场价是 80 美元,作为客户你拥有原先以每股 60 美元价位买进的 100 股 JKL 股票准备卖出。你既不愿就此以市场价卖出——期盼价位还会涨,又担心市场价下跌。这种情况下就可以下一个卖出的触发价单子,比如触发价 75 美元。注意到触发价一定低于市场价,但是因为它决不是限定价,这个触发价此时不会被执行。一旦市场价下跌,跌到每股 75 美元时,好啦,这个单子就触发了。也就是可以认为这个单子活化了,马上成为市场价单子,当然也就立即执行了。

设想你自己就是这个客户。万一市场很好，股价一路上扬，这个触发价单子等于虚设(可以认为是在冬眠)，无关紧要；假如市场价下跌，你无论如何不会以低于 75 美元的股价卖出(非常特殊的情况下才可能是比如 74.99 或 74.98 美元之类，那只有在市场很迅速地跳水情况之下)。由此可见这种触发价保护作用的重要性和可贵性。

同样，JKL 股票目前市场价是 80 美元，作为客户你一时间不想以每股 80 美元价位买进 100 股 JKL 股票。希望股价下跌时以更好的价格买进。但是又恐怕市场走势与愿望相反，到时候买不到手这支股票很可惜。如果下一个买进的触发价单子，这种双重担心的问题就得以迎刃而解。下的这个买进单子的触发价是 82 美元。注意到这种触发价的买进单子一定高于市场价。但是因为它不是限定价单子(否则谁会下个单子的买进价比市场价还高呢)，所以这个单子处于“冬眠”状态。一旦市场不跌反升，而你确实又怕错失良机想要买进的话，好啦——市场价达到 82 美元价位时，这个单子激活，立即成为市场价单子随手就买进了。

这种买进的触发价下单，可以避免市场飙升的时候来不及买进。和原先下单时的股价 80 美元仅仅相差 2 美元，免得一旦再往上升到 85.86 美元时更加吃亏；同时，如果市场如你预期还会下跌，你尽可作出判断即时买进低于原先的 80 美元股价，把原先的触发价单子取消就是。

无论买进还是卖出，这样的下单方式出发点都是想要两头保险。

触发限定价 stop limit order

这是上面两种单子的叠加。和限定价单子的区别在于它有一个附加的触发价；和触发价单子的区别在于它附加了一个限定价。

来看一个具体的期权单子：Sell 10 XYZ March 30 puts at 6.5 stop, limit 6

上面的这个单子，期权代号就是 XYZOF(字母解释，参见前面有关

章节)。于是,在正式下单时看到的是 Sell 10 XYZOF puts at 6.5 stop, limit 6。

通盘解释一下:这个单子是表示客户要求卖出 10 个 XYZ 股票的卖出期权合约,到期月份是三月,合约约定的股票价格是 30 美元,触发价 6.5 美元,限定价 6 美元。

红马甲接到手之后如何处理这个单子呢? 由于有触发价,所以一开始他不能抛售这十个合约,尽管现在的市场价高于 6.5 美元。一旦这个卖出期权的市场价下跌到 6.5 美元,这个单子就激活了。可是由于又有一个限定价 6 美元,所以此时此刻它没有成为一个市场价单子,也就是说没有像市场价单子一样立即执行,而是作为一个限定价在 6 美元的单子开始执行。

区别已经看得很清楚,这个单子激活后成为上述下单种类的第二种情况而不是第一种情况。可能你会说这有什么不一样呢? 一旦触发,不就是 6.5 美元吗,难道 6 美元限定价的单子还会不愿意走掉?

貌似相同其实不然。因为转化为市场价单子,马上就脱手处理掉了;而转化为限制价单子,则红马甲有权利继续观察并且由于期权市场的交易量要比股票小得多,买进价、卖出价的间距也要大于股票交易的情况,一旦触发到市场价 6.5 美元,下一波也有可能随着市场需求以及股价波动存在反弹的现象。在这样的情况下红马甲就可能卖出比 6.5 更高的价格。反正有一点保底的就是这十个卖出期权合约不会以低于 6 美元的价格卖出。

由于期权的交易价波动相对于股票要大得多,触发的卖出价格达到之后,再一波的价格也有可能跌破 6 美元——比如因为没有购买意向庄家挂牌 5.8 美元。在第三种类型触发价下单的情况下一旦触发不管三七二十一就卖掉了;在这第四种类型触发限定价下单时就能确保一个底价 6 美元。

关于买进期权的触发限定价下单也留作读者自行思考的内容。

开门价 at the opening order

开门价单子并不是说只管按照开门价执行就是。这种单子也有一个限制价,和第二种类型的区别在于还有个时间限制,也就是说只限于开门时执行。

市场开门时刻是个很重要的时刻。设定这个单子类型就是为了满足开门抢进的那些客户要求。同时,又防止了万一开门就是天价的情况。

比如 Buy 3 XYZ March 30 Calls at 3 opening only

这个单子表示要买三个 XYZ 股票的买进期权合约,到期月份是三月,合约约定价格是 30 美元,开门价是 3 美元。

这个单子只在开门时有效。如果开门价为 3 美元或者低于 3 美元那就执行;如果开门价高于 3 美元,这个单子即刻作废。

关门价 at the close order

这和上述类型时间限制正好相反。不是开门时执行,而是关门时执行。另外的区别是不可能太严格控制在那把关门榔头敲下去的一刹那,因为马上就停止交易了还怎么执行? 所以关门价下单是指在尽可能接近关门时执行。并且以市场价灵活掌握。

这种类型的单子是表明客户在今天的交易结束时无论如何也要把手中的合约卖掉,或者反过来不管怎么样也要买进来的决心。

特别适用于手里的期权合约一定要在到期日(这里是指第三个星期五)关门前卖掉或者买回来的情况,以便结束合约不用筹备齐集足够资金来实际操作股票买卖。

成功价 contingent order

这个解释起来有点麻烦。跟请律师打赢了再收费完全不一样。但是也同样有一个全权委托的意思在内。

还是看一个实在的例子吧。

客户已经买了一个买进期权。现在他想把这个期权合约卖掉,可

他同时又想把这买进期权合约买回来。

这不是开玩笑吗？不是的！他还想要买这个买进期权是觉得有苗头还想继续游戏。这前后的两个买进期权的到期月份是不同的，也可以说他要继续打时间差。

还是 3 XYZ March 30 Calls 的例子，他想要卖掉它同时又要 Buy 3 XYZ June 30 Calls，两者的区别在于一个是 XYZCF，另一个是 XYZFF。客户要求买进卖出的差价不能高于 2 美元。

看得很清楚，两者的价格差别在于时间价值。如果红马甲能够帮客户实现这两个组合——相反的，一个买进一个卖出，比如卖掉 XYZCF 的期权合约价格是 5 美元，买进 XYZFF 的期权合约价格是 6.8 美元，那么就立即执行。

这种情况往往反映了客户已经在第一个买进期权上赚了钱（比如 2 美元的买进卖出差价），用这个盈利还想继续赌一把，认为 XYZ 股票在第二季度会继续保持上涨趋势。

委托价 not held order

这体现了一种信任。

例子比如是 Buy 3 XYZ June 30 Calls at 4 not held，这表示客户期望执行价格是 4 美元，并且已经授权。但是委托的内容 not held 又表示红马甲假如在市场价掉到 4 美元的时候认为还可能往下掉，可以继续等待更好的价格；可是万一判断失误，市场价没有继续掉落反而上涨了结果没有能够买进，红马甲不承担任何责任。

当然，这种单子很少见。

全盘价 all or none order

这个简写为 AON，很好理解。只要不是买卖一个合约，通常是在好几个合约的情况下适用。

意思就是要么都执行要么不执行。也就是说比如客户要买 20 个（不要奇怪哦，一来大客户愿意博的人不少，二来毕竟四两拨千斤并非

真的大手笔买两千股股票)买进期权,他的要求是要么一下子买进全部 20 个合约,否则他就不要了——1 个也不要!

这是不愿拆零的做法。

即时价 immediate or cancel order

和 AON 不同的地方在于它不在乎拆零。红马甲接到单子立即执行,比如同样要买 20 个买进期权,如果只买到 9 个符合价格意愿的合约,那么不再等候,单子中其余的 11 个合约立即取消。

好比打一枪打中多少算多少,不再打第二枪。

也请注意和通常股票交易里的市场价有所不同。

一网价 fill or kill order

这是前面两种的结合。

红马甲接到单子,立即执行。如果此刻不能全部执行完成的话,这个单子立即作废。

既不愿拆零还一刻也不愿等待。

下这样单子的客户属于那种有火爆性子、缺乏耐心、喜欢痛痛快快的性格。

当天价 day order

这个和股票交易完全一样。单子只在当天执行,到关门时还没有能够执行就作废。

保留价 good until cancelled order

通常简称 GTC,中间的字母代表 TIL。这也和股票交易一般无二。当天执行不了就继续排队排着。单子是客户取消之前始终有效。

一般有有效期,不能无限期地摆在那里。在客户有事外出实在太忙无暇关注股市的时候经常有这一类型的单子。

经纪人要不厌其烦地让客户下单子、取消单子,再重新下下一个新单子,有时候不一而足。红马甲也必须接二连三地取消下单,重新再来。

看到一个客户接二连三地下了好多这种 GTC 单子,很容易判定他要出门旅游或者就是回国探亲去了。

分摊价 spread order

这就是期权合约买卖中的分摊下单。

期限分摊

Buy 5 DEF July 50 calls/Sell 5 DEF October 50 calls

价格分摊

Buy 5 DEF July 50 puts/Sell 5 DEF July 60 puts?

交互分摊

Buy 5 DEF July 50 calls/Sell 5 DEF October 60 calls

对敲价 straddle order

同样,这是期权合约买卖中的对敲下单。

买进对敲

Buy 5 DEF July 50 calls/Buy 5 DEF July 50 puts

卖出对敲

Sell 5 DEF July 50 calls/Sell 5 DEF July 50 puts

只要客户愿意,还可以在対敲上再叠加期限、价格以及交互的变化。比如下列三种互不相同、更为复杂的组合单子。

Buy 5 DEF July 50 calls/Buy 5 DEF July 60 puts

Sell 5 DEF July 50 calls/Sell 5 DEF October 50 puts

Buy 5 DEF July 50 calls/Buy 5 DEF October 60 puts

从中也可以看出衍生产品继续可以变花样再衍生出新产品来。



茶余篇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



卷首语三

杨 震

金融类新书《华尔街趣味谈》作者赵燮雨先生是我的叔父辈，力邀子侄辈的我为这本书写些文字。荣幸之余不便推辞，酷暑期间挥汗码了几段，供读者参考。

财经类的书很多，介绍投资股市、期市的书也很多，但大多数是讲述宏观策略、交易方法或纯技术的书。如若由业内人士编写既有趣味、又有故事的书，就一定很值得一读的。本书的作者有美国证券商同业公会全面证券主管兼注册期券主管的双重身份，这让这本著作颇具特色。许多金融类书籍的作者尽管是“大师”，却未必具有这样的华尔街一线工作的经历，尤其是不见得兼有这样两种主管的身份——据我所知，全面证券主管也好，注册期券主管也罢，两种主管身分具备其一的华尔街人士不在少数。而两者兼备的从业人士毕竟不多，尤其在旅美华人中更不多见。

正是从这样的视角出发，作者叙述了在华尔街的相关经历，饶有趣味地揭示了华尔街诸如报考执照的秘诀，中国人、美国人由于成长经历和社会环境的不同所造成投资心态的区别，以及在从事此行业经历中

所体会到的酸甜苦辣。

更加值得注意的是作者对国内目前尚未形成,但有朝一日终将确立,并将日趋成熟的期权市场作了尽可能通俗易懂的介绍。这是作者作为 NASD 的全面证券主管兼注册期券主管的双重身分带来的优势。这里面有基础知识、有运作方式、有操作技巧以及种种深入浅出的投资理念,相信读者阅读之后,总有一天会有用武之地。

书中于茶余饭后可供谈资的趣闻轶事更多,使人愈发兴趣盎然。作者给国内的读者展示了一幅美国民间投资人与正能量相关行径的画卷。其中不乏国内投资人值得借鉴的地方:比如退休老妇人的投资俱乐部——好些经验足资参考;比如从小关注投资不要输在起跑线上——这跟目前国内风行的千万不要输在起跑线上的提法完全不同;再比如急流勇退适可而止的期权投资人——蛮有趣的正反实例等等。

总之,这是一本很有价值的证券类书籍。希望大家能够喜欢,并从中有所裨益。

卷首语三作者简介

杨震,1974 年出生于上海,涉外商务管理专业毕业。1997 年合伙创立上海大羽科技有限公司,从事软件开发、网络工程、外贸网络销售等。2006 年起涉足证券及期货市场,取得期货从业人员资格证书,曾任中都银业有限公司任渠道业务主管,现任上海泛羽投资咨询有限公司总经理。



千万不要输在起跑线上

现在国内“不要输在起跑线上”的口号喊得震天响。注重学前教育特别吃香，校外辅导补课收益十分惊人。还连带造成了某些“眼镜蛇”违背教师职业道德在学校上课时不好好地授课，热衷于补课辅导的状况。

这里说的是另外一种完全与之不同的情况。

国门开放，西风东渐。大家都应该知道美国中小学课堂上的活跃气氛以及课程内容的丰富多彩。比如从小就开始接触的戏剧课程和演讲课程，噢，还有性教育课程。

大家恐怕不会想到还会开设有投资科目。更经常性见到的就是特设课外作业中的投资内容。想不到吧，就是小朋友也可以在股市上一搏风浪！

课目实施的是虚拟投资。也就是说每个选课的学生被给予一笔虚拟资金——有点像网络世界的虚拟货币吧，尽管那年代还并没有虚拟世界——比如 1000 美元。

让每个投资小组（不是单个学生，培养集体意识、民主作风）自行决

策选择那些股票。根据选定的上市公司股数和买进日期以及进价一一报告。然后就净等预设的期限比如一个月、一季后大家来看业绩。

虚拟投资的好处是得到锻炼，如何运用课堂知识去实践操作，同时积累了有关的经验教训。不仅丰富了小朋友的课堂教育内容，而且为今后的实际投资生涯打下了基础。

还真别说，确实有中学生就由此开始培养兴趣参与实地投资的范例。下面会提到的一位华尔街小神童就是其中的佼佼者。

这样子培育孩童的投资意识的方式很多。有一个 Stein Roe Young Investor Fund(Stein Roe 青少年投资基金)专门为青少年介绍投资方式，他们想要达到的目标是 Turn any child into a smart investor(让你们的孩子成为一名理智投资人)。具体做法之一是 Help your child decipher stock listings with these simple explanations(采用简明易懂的释义来帮助你们的孩子去识别股票列表)，这样就不至于像某些中国客户那样一开始根本看不懂列表。总而言之，Teaching your child about investing will ensure financial security for his/her future(指导你们的孩子懂得投资能确保它们将来的财务安全保障)。

泛泛谈谈没有多大意思，下面来举两个实在的例子。

先说大名鼎鼎的股神巴菲特，1941年，刚刚11岁的他便投身股海，购买了平生第一份股票。

再说一个草根——有一个单身母亲 Pat Smith(帕特·史密斯)因为离异生活陷入了困境。原先完全不掌管家中钱财的她为了应对困苦现状，迅速地成熟起来，从一个单纯做家务的全职家庭妇女成为一个明智的投资者。与此同时，她还身体力行带着小女儿 Shannon(夏诺)一起摸索投资市场。同样从虚拟投资开始，有了选对做对的信心后转入实际操作。比如她们母女俩游览迪斯尼乐园时，就买了一股迪斯尼股票。包括后续投资比如高科技股票等等，四年累计效应的结果是在夏诺的大学基金帐目中已经有了4万美元的家底。帕特则认为这不仅仅

是4万美元的事情,更重要的是让小夏诺能够懂得照看自己的未来。小夏诺在投资方面的成长不仅见诸报道,而且她由此还曾经和美国连线总裁史蒂夫·蔡斯会了面。

关于这仅仅一股的故事下面还将继续。

中国尚没有设立这样类同的课程。与之相反,非常可笑的是却有一门专门为超富豪子弟开设的校外课程。称之为“小MBA”。

据说其目的在于提高儿童的“财商”,也就是培养儿童在享受父母超级财富的同时理解金钱的含义。整个课程分为48个专题,包括如何制定预算,如何在新年礼物超过2万英镑的情况下投资。也许更重要的是“如何在继承巨额财富之后理解工作的必要性”。介绍说这会教导孩子们:爸爸如何挣得巨额财富,如何保持这些财富,为什么要求爸爸为你买下整个玩具店是不对的。

英国《泰晤士报》报道说,这项课程的学费每年6000英镑,每周3个小时。课程目前吸引了35个学生,年龄最小的还不足6岁。

这也可以说是中美间儿童教育的一种鲜明对照。





华尔街简神童

在中国，有一段英雄出少年的佳话。比如甘罗十二为丞相，比如初唐四杰之首王勃。题目中沿用简神童，其出处是苏州弹词开篇《简神童》。其实简神童并不是什么神童，而是简人同名字因谐音造成的误读。这里的华尔街简神童倒的的确确是一名小神童。

华尔街小神童“刺希冀”是我打过交道的一位少年郎。当时才不过是一位十九岁的青少年，一个刚进社区学院两年制大专尚未毕业的移民第二代。

小神童其尊姓大名全称是 Chris Lahiji。克里斯是 Chris 的常规译名，Lahiji 不容易翻译，于是我给他取了个中文姓名“刺希冀”。

“刺”字是中国北方氏族的姓氏，可能源于中亚、西亚，正符合他父亲的伊朗移民出身；“希冀”则是满怀希望的一种文绉绉讲法。三个字起来正好是 Lahiji 的完整音译。刺希冀听了我的解释，欣然接受了这个中文新名字。相识恨晚，刺希冀还很热情地同意我刊登他的照片——一个青年人以美国学生惯常的姿态坐在地上，身后是一直擦到靠近天花板的一大堆上市公司年度报告。

常见少年人英雄辈出的领域不外乎体育、文艺诸如体操、围棋、歌坛，也有在数学、诗词等等方面冒出名来闯出“腕儿”来的。但在大多数需要熬够年月累积经验教训的领域实在鲜有耳闻。

大多数需要熬够年月累积经验教训的领域有医疗界、政治界、考古界、命相界等等，金融界同样如此。华尔街人才济济，哪个不是摸爬滚打多少年才被股东股民承认接受。刺希冀有多少经历、有多少能耐、有多少实力、有多少资金就敢在这卧虎藏龙之地呼风唤雨？

可一个乳臭未干，通常被认为嘴上没毛、办事不牢的毛头小伙子克里斯·刺希冀，就硬是窜出了头。

在十一岁时就迷上 200 天平均移动曲线和上市公司股票代码 KO，BEL，FLH 的刺希冀完完全全是自学成才。他经常到图书馆去检索书籍资料、旁听有关讲座，直到十九岁用整整一年时间完全摒弃平常青少年的社会活动去读完 12019 家美国上市公司的年度报告。

可以想见人家小男孩在玩电脑游戏、打棒球、踢足球、看电影、逛超市的时候，刺希冀却全身心地扑到了股市研究上面。读遍了图书馆中金融类架子上每一本书籍，天天如此，风雨无阻，雷打不动，该是多大的毅力！

在收集各家公司年度报告的同时，刺希冀附带收到了 4000 多支圆珠笔，800 多件 T 恤衫，700 多顶帽子，600 多个鼠标垫，20 份年历，6 条领带，甚至还有地区银行奉送的辣油和 1 美元纸币。

当然收益并不仅在于此，真正的收获是他从中发掘出 150 家公司作为推荐投资的对象，并于 2002 年 11 月公布在他自己的网站上，至 2003 年 5 月 PBS 的名嘴名笔杰夫·考尔文采访他时仅半年光景，总回报已达 81%。

了不得啊！绝对接近《天道》中王志文扮演丁元英这个神魔回报率 82%，并且绝对不是用德国人的钱来中国的股市投资捞钱。

饶有趣味而又富有推荐价值的是刺希冀的独特视角。出自青少年的经济实力和特殊眼光，他选择研究的对象是小型公司和微型公司。

第一位考虑的是规模大小，市值凡超过一亿美元的均不在研究范围之内。依照刺希冀的观点，大量的微型小型公司像幼小孩童一样需要扶植、需要资金，也极有发展余地，当然也极有风险。

第二位重要的是考核债务资产比。要考虑有足够流动资金，能维持至少两年运转且无过重债务的公司。他千里挑一地筛选出过硬的对象，每研究上千份公司报告，仅挑出不过一两名上榜。

扎扎实实，踏踏实实，天天花 12 到 14 小时（这相当于华尔街高级分析师平均花费的时间）做研究，刺希冀由此走上了他的成功之路。

功夫不负用心人，自 2002 年 11 月 1 日至 2003 年 10 月 21 日刺希冀微型小型公司投资总回报已达 159.9%（这次完胜丁元英了）。自 2003 年 2 月 17 日起近半年以来刺希冀被报纸、电视、电台等媒体报道 20 多次，有四家全国性杂志登载关于刺希冀的文章。2003 年 7 月刺希冀就任 FRONTIER EQUITY FUND 经理，成为华尔街最年轻的一位共同基金经理。该基金已在马里兰州、伊利诺州等 10 个州注册，并已在全美范围内筹集资金达 1,585,500 美元进行以微型小型公司为目标的投资。

刺希冀在小学六年级时曾经写过一首诗，其中有一句是：

TO INVEST IN THE BEST,

THAT SHALL SOON GO ON TO BEAT THE REST.

我试着将它翻译为“今天来选最佳投资，不日就会脱颖而出。”小小年纪就表明了远大志向。

老古话言道：“三岁定八岁，八岁定终身。”华尔街小神童的豪迈气概可见端倪。可惜了那位第一个看到这首诗的女教师却认为是她平生所见最糟糕的一首。不知道今日里她反而要遵循着当年学生的推介来作投资组合时有何感想？

德国思想家尼采在《查拉图斯特拉如是说》中说到人的思想境界有三种：忍辱负重的骆驼，英勇搏击的雄狮和天真游戏的儿童。后者最为

难得，其天真烂漫地去开始一切、创造一切，往往可以实现雄狮所无法完成的事业。

设想一下：刺希冀，一位天真游戏的儿童，既能忍辱负重又能英勇搏击，他能开创出一个什么样的事业呢？

“会当凌绝顶，一览众山小。”当初和他打交道的时候就曾衷心祝愿已然脱颖而出的华尔街小神童刺希冀事业鼎盛、再接再厉、前程灿烂。果不其然，在华尔街始终能够看到他的身影，见到有关报道。最近的一篇访谈的引言摘录几句如下——

I recently had the opportunity to speak with Chris Lahiji, Founder and President of LD MICRO, a by—invitation only newsletter firm that focuses on finding undervalued companies in the micro-cap space and providing research for its clients. Since 2002, the firm has published an annual list of recommended stocks as well as comprehensive reports on select names throughout the year.

（我近来有机会采访克里斯·刺希冀，他是 LD MICRO 公司的奠基人和总裁。LD MICRO 致力于发掘价值被低估的迷你公司，为客户提供研究资料。该公司仅凭发放邀请材料来扩大客户量并吸引游资。2002 年以来，公司每年发布推荐股票的年报以及相应的研究报告。）

可见不负所望，刺希冀越发今非昔比，又上了好几个台阶。

美国的开放体制特别是教育体制，鼓励着青少年好好学习、天天向上，不拘泥于死板的教育大纲，不一味地框杀在准备应试。读者诸君，你能设想出刺希冀在中国会遇到什么的遭遇吗？学校、社会、老师、家庭肯定认为他小小年纪不务正业，是耶非耶？

少年壮志不言愁，华尔街让这位伊朗后裔独领风骚。关于另外一位股票小神童、华裔少年司徒炎恩的故事，读者请自行参考网络有关资料。

我还认识另一位青少年阿伦先生（Mr. Schock），皮奥利亚出身的

他在中学时代就已投身房屋出租。他很年轻,那时候就靠贷款投资于房地产,都是属于那种低价位的小房子,买来之后出租以租金还房贷。在高中、大专期间就积极参与华盛顿的共和党集会——位于伊利诺州中部的皮奥利亚是美国公认的保守党地盘,小布什和奥巴马都曾专门造访过这一城市。阿伦他积攒了一定资本之后,迈入政界的第一步是竞选学区教育委员会成员,从州众议员再到联邦众议员,再进入国会大厦。据说他有计划要竞选州长,其终极目标瞄准总统宝座也不无可能。





一股股票证书 vs 一张荒土证书

小朋友夏诺游览迪士尼乐园时买下的一股迪斯尼股票(代号DIS),后来就翻了好几倍,目前的迪斯尼股价早已超过 50 美元,跟 4 年前不可同日而语。

从上市公司购买一股股票,通常还可以要求不作为一般股票公司采取的电子凭证方式,而是实实在在印发的一张股票证书。这跟空挂在股票公司的电子帐户上看不见、摸不着的情形大不一样。

这样的处置往往需要名目——比如孩子出生、孩子周岁或上幼儿园学前教育、上小学第一天或参加童子军首日等等。我看到过好几个这样的家庭还都是用镜框来安放股票凭证,挂在墙上留作纪念。

跟妈妈帕特对小朋友夏诺一样,这样做的用意是让孩子从小就知道投资,也是为长大后上高校作准备。通常股权拥有者的名字都是孩子本人。

挂在墙上,天天睁开眼睛就能看到。那一股虽然少,毕竟代表着公司权益的一分子。这对孩子了解社会、了解什么是资本、什么是股市还是蛮有促进作用的。

和培养孩子从小熟悉投资类同，这样的事情在中国从来没有听说——不见得会是我没有走遍祖国大地孤陋寡闻吧。用来对照的实例是一张张同样安放在镜框里挂在墙上的荒土证书。

这也曾说成或者算是一种投资。

最后确认是一场闹剧，一个骗局。居然还曾有人把这件真实的事情编写成为小说《重生之财倾天下》。

通过这件真实发生的事件，可以看出金融业的黑幕是何等的卑劣，也可以看出人心不古——飞来横财对人们的诱惑力之可怕。

事由是从纪念哥伦布发现新大陆五百周年起头的。借着这个名目，当时担任哥伦比亚电影公司副总裁兼市场推广执行人的一位美国佬斯科特·摩根异想天开发掘了一个让人上钩的“金点子”。

平心而论，这绝对不是摩根先生的首创。众所周知，地域辽阔、人口稀少的加拿大有的是无法利用的冻土。在 20 世纪 50 年代的时候，西式早餐燕麦制造商家有一种促销手段就是放在燕麦包装盒子里一张微型地契——表明加拿大出售 1 平方英寸土地给你这个食用燕麦的顾客。

且不说 1 平方英寸的大小能派什么用途，再考虑到人迹罕见的北极圈冻土带到现在还是无法开发，实际上这是一个噱头而已。

但是，聪明的摩根先生把这个创意推进了一大步。首先是美国领土 50 个州每个州都让你拥有 1 平方英寸土地，总共是 50 十平方英寸！这听起来不仅分布面广而且总数是 50 啊，不是可怜兮兮的 1 平方英寸。其次，不再是放在什么燕麦食品的包装盒子里了，那该有多小家子气。印制精美的“美国土地证书”大小为 16 开，蓄意选择一种和美钞颜色逼真的绿色和网纹，外用树脂复面显得十分挺括，再配以胡桃木底板用铜钉铆入，成为一份完美的工艺品。同时加盖上火漆金印，声明这份证书货真价实，受到美国法律保护。每份土地证书独立编号登记，并配有详尽的地标说明书，列出每块土地的经度纬度以及地貌状态。更加

可以说是故意写上业主作为“美国地主”可以自由出入这些自己的地块——所有者享有在美国土地公司注册个人资料的权利。这样的包装完毕之后，就正式推往市场。

如此精心搭配好来自美国每一个州的 1 平方英寸土地全部出于那个州的 1 英亩无任何开发利用价值的荒漠。大家算算看，每一英亩能划分成多少个英寸！于是一大批这样的证书出笼了。摩根他还故弄玄虚，宣布向中国地区推销额度是十万份，其中上海市限额是五千份。

这次推销活动适逢其时。上海认购证正热火朝天，股票市场初露锋芒。一位来自开发特区深圳的推销商捷足先登，取得这份证书的大陆独家代理权之后，把推销重点放在历来喜欢轧闹猛上海人身上。其间掇客蜂拥而至，托儿大显身手，从原始价格 2188 元人民币（“依要发发”）最高炒到了天价万元以上。

大众被误导认为拥有了一片美国土地，即使不可能在这块土地上开发建设，但可以永远拥有，自由进出。其实，这不过是摩格写在那份地契上的原话，按英文的表述，所能“自由进出”的当然只是你所拥有的这 50 平方英寸土地，就像可以“自由进出”你自己的家一样，但决无“自由进出”国境的含义。所谓相当于绿卡的说法也就不攻自破。

很快，谎言揭穿，美梦破灭。“依要发发”变成了“农药发发”，这些投资者都“被”吃了药。尽管还有人附庸风雅把美国土地证当作文艺品收藏，那其实也是一种自欺欺人的安慰剂。如果真的至今还挂在客厅里“炫耀”，不过是证明这位地主曾经是那么容易上当受骗而已！

一面是华而不实的虚荣，另一面是惠而不费的实在。到底你应该选择哪一种呢？值得国人深思。

设想一下，你的客厅里不是挂着这张后来被投资者鄙夷地称作“棺材板”的美国土地证，而是一股迪斯尼、一股宝碱、一股卡特皮勒、一股沃尔玛、一股微软、一股英特尔、一股谷歌等股票证书，每天看看心里一定不是恨恨的，而是暖洋洋的了。

层出不穷的骗局总会不断上演。

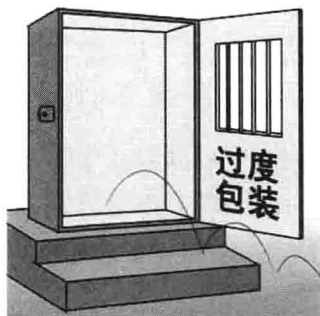
自从移民火星的计划招募志愿者以来，全球已经有 8 万多人报名，其中中国有 1 万多人报名，竟然占到八分之一之多。以每人报名费为 11 美元计数，中国的报名者已经为该项目贡献了 10 多万美元（折合人民币六七十万元）。

众人心知肚明，在他们的有生之年能否真的移民火星。连该项目负责人最近在接受采访时也认为这个项目的复杂性远远超出了他们的想象，2023 年恐怕难以成行。对实施计划的退堂鼓已经打响，但是即使报名者头脑清醒过来觉得该项目根本不靠谱，想要退费却无法如愿。

近来更有披露此项移民火星的宏伟项目其总部竟然是设在荷兰一处出租屋中，这也让许多报名者大失所望。

为什么某些人们的思潮竟然如此不计后果，那么容易掀起波澜？这里面必定有着深层的心理素质和文化修养问题。

难怪我的一位得意门生曾对我说过——在南京路上，哪怕是一滩粪只要包装得异常精美也会有人来排长队抢着购买！





红衬衫、白衬衫、蓝衬衫

上面介绍过一份投资者财经日报——“Investor’s Business Daily”，它的奠基者是威廉姆·奥尼尔(William J. O’Neil)。奥尼尔先生同时也是金融畅销书“How to Make Money in Stockes”的作者。这部书被称之为“A Winning System in Good Times or Bad”，非常值得一读。

其中，他讲到的一个故事也很值得股民深思。这是关于一名女装小店店主的经营。类比于股民的投资，奥尼尔先生认为两者都是一种经营，资本运作的经营。因此，就可以以此类推，举一反三。

设想这位小店经营者进了一批女衬衫，品种按照面料颜色的不同分为红衬衫、白衬衫、蓝衬衫三种。这里介绍时变换了两种颜色，原文是黄衬衫、绿衬衫、红衬衫，考虑到中国人对颜色的喜好，尤其是不喜欢绿色，改换为红衬衫、白衬衫、蓝衬衫。

进了货，就等着顾客上门挑选。销售业绩还不错啊。月底盘点下来，红衬衫销售得最快，最受欢迎，很快就断档了。极可能眼下市场上红色是流行色哦。白衬衫卖得虽然不如红衬衫，但也不算差，卖掉了一

半。而蓝衬衫销售业绩最差，一件也没有卖出去。可能顾客嫌蓝色老气，或者市场上现在不流行这种颜色。

在这种情况下，这位店主应该怎么办呢？他是不是要对还继续来寻找红衬衫的顾客说：“抱歉哦，红衬衫已经卖完了，蓝衬衫还有很多存货，要不就买一件蓝衬衫吧。一样规格，同样尺寸，相同质量，我就很喜欢这个颜色，而且照我看蓝衬衫最好看了，最适合您穿。”

从极力推销磨破嘴皮的角度来说无可非议，总得卖出去啊。

从店主正确的经营方针来谈就是方向性问题了。他应该做的是尽快地降价，把蓝衬衫打折清仓，打九折不行打八折，打七折不行打六折，反正是尽快脱手为好。同时以最大的可能继续加速进货——红衬衫多多益善。哪怕用大甩卖方式亏本卖掉蓝衬衫的资金来再进一批红衬衫。

这才是对头的经营思路。再加上资本投放的盈利额度和周转速度有着很大的相关性，这同样是资本论的一条重要原则。

用到股市上来，就是一样的道理。

任何人都会在进货上犯错，就像这位店主没有看准流行色、没有摸清行情一样——对服装零售行业还有一个批发商对色彩进行搭卖的套路。这源头来自印染行业，比如一套花筒印制几种不同的套色。

假设你手头有甲乙丙三种不同的股票。买进后，股票甲大涨，股票乙平平，股票丙不涨反跌。在这种行情下，该怎么办？

如果对照那位小店店主，那么采取正确的方针就是尽可能地继续进货，加权买进一些股票甲，同时密切注意尽快清仓股票丙。

奥尼尔先生建议的是掌握 7% 到 8% 亏损，千万不要超过，以免越等越僵，一发不可收拾。

有资料介绍能忍受的亏损额都是 12% 甚至于 20%。但是奥尼尔先生推介的是 7% 到 8%。及时处理就及时减轻负担，不要跌得一再、再而三的时候忍痛割肉清仓。

从心理学角度来看，这也是一个如何正确对待自身所犯错误的问题。

人非圣贤，孰能无过，改正得越快越好。永远记住，在抛售的时候，表现越差的股票就该越早脱手。没有什么可以留恋的，一旦证明看错了对象就要快刀斩乱麻，及时出手。

还可以从另外一个角度来想问题，那就是资本的残酷性敦促投资者应该果断地毫不留情地蜥蜴断尾，金蝉脱壳，避免更大的灭顶之灾。

在股市上不能正确地认识进货错误还有一个深刻的原因是用个人好恶代替实际的公司剖析。就像小店店主进货时不应该按照自己的审美观点而是必须作市场调查包括色彩学中的流行色预测一类的调查。

顺便在此说一个例子，再引申出一个例子。

一个是苹果股价。一位股民因为从来不用苹果计算机，原因比如相容性、价格比较贵等等，在大量的“果粉”购买苹果新产品时不仅丝毫没有警觉，仍然认为这样高的价格物不能尽所值，必定难以为继。

结果错失良机，苹果公司的股价冲到惊人的价位。

事实证明，有购买意愿、有销售业绩就是推动股价飙升的动力。等到小孩子们人手一只苹果甚至人手一套的时候就太迟了。

这时候，相容性什么的都早已不是问题。价格确实是比较贵，可是消费者不嫌贵照样买进。热闹程度甚至达到大清早排队还不成要连夜带了铺盖卷才行，还有转手把领到的号码牌子卖掉赚钱的事例。你看看，票贩在美国可是不多见的哦。但是，在苹果店门口就出现了。

引申出来的参照例子是第26届梅花奖评选。福建两个名额推荐申报，一个是福建省京剧院的孙劲梅，程派青衣，申报剧目是《才女鱼玄机》；一个是福建芳华越剧团的王君安，尹派小生，申报剧目是《柳永》。两者都是新编历史传记剧，写的都是古代著名文人。孙劲梅出线摘得梅花奖；王君安初选被刷下，连参赛资格也没有。

梅花奖道路上的挫折丝毫没有影响《柳永》这台戏的巡演火爆。最

高票价 380 元人民币，连连刷新巡演路上各地地方戏曲上演的出票记录。

如果从专家评定来说，无疑一个是梅花剧作，一个是落选作品——还不是参赛落榜而是没有资格参赛。但是从票房价值来看，肯定是王君安《柳永》赚得盆满钵满。

假如说《才女鱼玄机》和《柳永》分别是两只股票，你倒说说该买哪一家。

答案是再明显不过的了。

股票市场不谈别的，只谈盈利。这就是资本毫不含糊的赤裸裸表态。

我上班的股票公司办公室有一位同事，对应于办公室法则三不谈，他曾经宣传过他自己的“三不买”。

办公室法则“三不谈”说的就是一不谈政治、二不谈宗教，三不谈性。这位老先生的“三不买”则是一不买航空公司（提心吊胆总觉得飞机不知道哪一天会出事）、二不买殡仪馆（不沾晦气，那里是人生终点站）、三不买监狱（不见天日，那儿是犯人呆的地方）——不要奇怪哦，美国监狱也会上市。

结果，由于个人好恶，他失去了一次一家监狱股票涨幅不错的机会，又失去了一次一家航空公司飙升的机遇。



宁撞金钟一下，不敲铜钹三千

金钟铜钹是鲜明对照。相应的通俗语言是宁吃仙桃一口，不啃烂杏一筐。

写在这里，是和通常股市上见到的口号分散风险唱反调，尤其是跟股票经纪人打擂台。

反其道而行之，在这里说出与众不同的大白话，根本原因在于我已经退休离开金融界。

设想如果一位客户只撞一下金钟不敲三千铜钹，那么他决不会投资多样化以分散风险，也不会频繁进出。

即使按照我曾经的一次讲座的标题“建设你自己的迷你共同基金”，建议客户利用有限的资金来组织自己的分散性组合，来规避共同基金的管理费用，同时达到分散风险的目的，那也决不是单单就撞金钟。

因为如果采取这样的投资方针，所有的共同基金经理和原先端坐柜台的推销员都会没有饭吃，同时股票经纪人很可能一整个月都没有几个单子，只好去喝西北风。

但是,你仔细想一下,风险和回报在投资行业是相辅相成的。其实人生也是一样,有一句励志的话语就是人生能有几回搏。

风险固然分散了,同时回报也必定大大缩水。好比你去玩老虎机,那些一美分五美分硬币哗哗哗响起来的时候也不过仅此而已,起码得一次塞两毛五美分才能颇为可观。更不用说赌资越高回报等值的话,那么赢回来的钱也越多。《桃色交易》电影中雷德福德以 100 万作赌注,黛咪一掷马上翻倍。嘿嘿,你这不是在宣扬赌博吗? 没事儿! 一来我是不在其位,不谋其政,证监会管不到我了,二来其实大量的投资项目本来就是一场豪赌。

提高了风险评估阈值,不是指一味地冒险,照样得仔细地精算——精算师又得忙活了。同时,正因为集中优势兵力打歼灭战,与其伤其十指不如断其一指——你精算得准那么就是一个金手指。

华尔街上曾经的一个惨痛教训是安然公司(当时的股票代码是 ENE)黯然倒闭。消息传出,大众震惊。这么一个大公司,原本很“辉煌”的“业绩”一下子分文不值。特别受到伤害的是公司雇员的退休金帐户。因为集中在公司股票独家投资,因此全部泡汤。证监会马上下达指令,以后不准许公司退休金帐户如此这般地投资在自身公司的股票上面。

当然,这是一个典型的反面教材。

回过头来想一想,如果你的普通投资帐户(不是公司设立的退休金帐户)能够集中在那些业绩优秀的公司,还需要来一个分散风险吗。

我们这里不说谷歌,不说强生(国内翻译为杨森),不说别的绩优股,单单举一个通用汽车的例子。曾经的汽车业巨头面临破产,是联邦政府把它保了下来。股票代码 GM 一度被取消,落入柜面交易 OTC 行列。由于联邦政府巨额资金注入,由于通用汽车的亚洲市场特别是中国市场盈利可观,没几年重新回到纽约证券交易市场把那个 GM 代号堂堂正正地拿回来了。

也来打个比方吧，好比北京老字号“同仁堂”浴火重生。摘了牌子，就是那个匾，终于又挂上去了。凤凰涅槃，一时落难的同仁堂难道不值得雪中送炭、倾资出力相助（实质上助人助我，就是双赢）吗？

同样有一个实际例子就是在底特律福特汽车公司上班的一位朋友，眼看着三大汽车公司之一福特最先显露败象，同时又符合花开花谢、花谢花开、先开先谢、先谢先开的规律，也是在三大汽车公司中最早复苏。她一下子买了不少福特股票（代号 F）。后来一直后悔买得太少了。

悔不当初啊！如此有信心，已经看到红杏枝头春意闹的景象，干嘛不大批买进呢？如果还怕过于集中有风险不敢承担的话，那么选择道琼钻石（代号 DIA）这一个金钟就成。

回想一下，如果你集中资金在 2008 年投资道琼钻石，5 年之后能赚多少？自然，按照这个方针在这 5 年之内你的股票经纪人只能够赚到一笔佣金。

有一位在某研究所供职的工程师，有一次咬牙切齿地说假如再来一次海湾战争（指老布什拯救被伊拉克吞并的科威特），战争爆发那天砸锅卖铁、倾家荡产也得去买股票！为什么呢，战机啊，不是持久战的战机！华尔街很快战报频传。

当然，说是说，真正能做到的人还是凤毛麟角。但是，别忘了抓住咸鱼翻身的机遇，毕竟是人生一大学问。

就看你是不是慧眼识珠了。毕竟，看得准的话，总有一天“方卿不是旧方卿”，“苏秦哪会旧苏秦”？



大有大的难处

“大有大的难处”其出处是《红楼梦》中刘姥姥一进荣国府告帮时红楼要角王熙凤的一句托辞。凤姐对刘姥姥说的原话是：“外头看着虽是烈烈轰轰的，殊不知大有大的艰难去处，说与人也未必信罢。”原意是针对前来告贷的穷苦乡村老妇，以先堵住她嘴巴防止狮子大开口，若所求未能如愿而难免滋生怨愤的一种讲法。

我们在这里讨论的是金融业、投资界。确实，把蛋糕做大并不难，难的是把蛋糕做大了还得保持新鲜，这就很不容易。大的难处就来了。

先说一家公司，再说一些基金。

美国通用电气公司(股票代码 GE, 同样也是商品标记, 中文译文为奇异)是一家非常独特的大公司。说奇异, 本来没有啥奇异的。奇异的历史要追溯到爱迪生的电灯泡。这个科技史上的小故事大家都很熟悉。由此电能这一当时崭新的能源走进千家万户开创了新时代。至今奇异的种种电器产品仍然在百货超市和电器专卖店里到处可见。

道琼工业指数三十包含了各主要行当的世界领先级别的大亨。岁月沧桑, 众多的号称世界级大佬公司纷纷被华尔街剔出道琼工业指数

三十。三十家大公司不断换血，单从我在华尔街从业开始差不多就换了将近四分之三。而一开始就被列入其中的奇异就是从道琼工业指数三十这最典型的股市参数问世以来至今没有被淘汰出局的唯一一家上市公司。

就我关注世界上有这么一个股市指数开始以来，就有许多大佬级别的公司从这个指数名单上消失。比如西屋电气(Westinghouse Electric)这一家与美国国防有关的著名公司，比如以匹兹堡为基地的美国钢铁公司(U. S. Steel, 股票代码 X)，紧接着另一家曾经是美国第二大的钢铁公司(Bethlehem Steel, 股票代码曾经是 BS, 2001 年破产)，比如希尔斯百货大超市，之前还有一家更惨就是渥尔沃斯百货小超市等。发展到后来连在纳斯达克上市的微软、英特尔都纳入道琼工业指数三十。后来的金融风暴使得前不久调整进入道琼工业指数三十的最“大佬”级别的保险公司市场价跌进垃圾股价而导致地位不保。

奇异电气公司硕果独存，后来做得越来越大。有意思的是奇异公司发展迅速，资金有一段时间多得把触角伸入完全非实业制造领域。大到最后，它的资产难以找到相关的开发投资领域，就开始投资在金融上。最后弄得华尔街无法给它分类归属，究竟属于哪个行业呢？甚至于连制造业电器类别都算不了。按照资产运作方向和比例也不能算作金融业。正因为如此，奇异在公司归属上被股票业界列入分散混杂一类。原因就在于它早已是非马非驴，说不清到底是哪个行当了。

没奈何，只得算作杂家(多样化)一类——diversified。

奇怪不？

原本是共同基金集结各家股民资金分散投资、减少风险的专用词，现在成为奇异电器公司的行业归属。说实话，这样的公司并不多见。同时，这种资产大到一定程度不知道该干什么才好的结果导致奇异电器公司在金融风暴中和银行保险业一样损失惨重。

不必奇怪的是通常的公司也会把游资投放金融市场做一些有关动

作。但是如此明确地把公司正常运作在本身行业有关实际产品之外专门地再从事金融产品的运作，反映了大有大的难处所造成的行业分类不伦不类的一种境地。

这个信手拈来的题目也可以用来比喻华尔街共同基金的某些困境。

众所周知，共同基金成立的宗旨在于集腋成裘，将各位散户四面八方的分散游资特别是小额游资加以集中，由专家来共同管理，由此可以做到分散投资以减少风险。

共同基金标榜的优点主要就是开放式集中游资、分散投资以及专门化行家管理这三条。集中游资使得大众散户不必担心投资金额短少难以操作，专家管理分散投资使得普通股民不用操心缺乏专业知识和充分研究如何能面对潮起潮落、瞬息万变的市场。只要付出那么一点点管理费用，就有专家来帮你理财，从此高枕无忧，吃得下睡得着，何乐而不为之？

殊不知在股海中与狂风巨浪拼搏时并非是船身越大越结实，反倒是船小掉头快，或是更加容易做到干脆抛锚停港不出航。船越笨重惯性越大，越不灵活，越不易见风使舵，越容易由于某种失误而困在沙滩。当年美轮美奂的超级巨轮泰坦尼克号的沉没就是一个明证。并且普通共同基金投资散户作为一员该基金股份持有者，充满着不确定性。并没有资格待在船上实地了解它如何乘风破浪、一帆风顺地光明彼岸，怎样顶风踏险如履平地，逃避灭顶之灾。一句话，你完全被排除在外。你简直不知道你的船长、大副（为你服务的理财专家）今天干了些什么，现在在干些什么，明天会干些什么。所有你能做的只是不知道以什么价格买进该基金股份，不知道什么价格卖出该基金股份。因为共同基金的结算价都是以当天关门后才公布的结算价为准。

对共同基金大有大的难处的严肃思考源起于一则破天荒的新闻：号称华尔街共同基金旗舰的麦哲伦基金宣布停止接受新客户，除老客

户外不再接收新资金流入。麦哲伦基金是华尔街天字第一号特大型开放式基金，这一信号表明它难以管理过于庞大的资金而不得不收缩，把门户关上。前面有车，后面有辙。一些特大型共同基金纷纷跟进也停止接受新客户。到后来连一些小共同基金经理也有样学样将共同基金铁定的门户开放政策变调走了样。

Bridgeway 共同基金管理公司当时在对投资人关上大门后披露消息承认资金流入过多过快，让操盘手难以善加投资。有消息说这及时关上大门是发出一个强烈的信号表示对增加投资回报的兴趣大于吸引资金流入云云。其实明眼人一看就知道这只是遁词而已。根本原因在于资金过大，经理管不过来只能“闭门推出窗前月，推出日头早关门”，就此了事。

在这里提供一个小小的线索，股民们就可以自己去加以想象发挥。共同基金有一条规则，不得集中投资，必须分散投资以规避风险。这其实是一把双刃剑。一路分散投资到后来连专家都不能不买进些二流、三流甚至四流、五流的公司基金。要记住它是绝不敢只买十个最佳上市公司股票以保证做到业绩优秀，否则就会有联邦证券管理委员会的人来监督、“关照”。

从共同基金大有大的难处出发对共同基金略加剖析，宗旨是股民们如何建设自己的迷你型基金。正因为你不是共同基金经理，只是一位普通股民，谁也管不了你投资在哪十家上市公司。哪怕你只投资一家顶尖的(百分之百的集中投资——即前面提到过的宁撞金钟一下，不敲铜钹三千)，证券管理委员会也无权来命令你改弦更张。

用英文来描述这个局面可以由下列的句子来表达清楚。

Asset size of most funds is a problem, if they have billions of dollars in assets. Because it will be less flexible, therefore, investors have to avoid most of the very largest mutual funds.

(如果共同基金资产达到几十亿美元以上，大多数这类公司的资产

规模就成为一个问题。原因在于它们因此便缺少灵活机动性,从而投资者应该避开绝大多数资产规模最为庞大的共同基金。)





保罗说是股市的诞生 挽救了“垂死”的资本主义

资本主义是人类社会从封建主义向前迈进不断走向文明的一大步。纵观人类社会从动物世界中脱胎而来，就是一个逐步地提升自由度的过程。如果想带有哲学意味的话，就可以借用毛泽东的一句话，那就是不断地从必然王国走向自由王国。

这里讲述的提升自由度，不能完全看作物理学上的概念。当然，由科学技术层面来看，人类不断地挑战自我，上天入地，自由度自然不断增加。

这里强调的是人际关系方面的自由度。在人类诞生的初级阶段——原始社会中氏族对战俘的态度等同于猎手对待猎物。由于生产力的提高，原本视之为用来进口的猎物现在进而派作奴隶。虽然生杀大权仍然掌控在奴隶主手中，但已经取得了暂时的生存权，不至于立即丧命。再进一步迈入封建社会，奴隶变成了佃农。他们从附着于奴隶主的人身关系中独立出来，和地主一起依附在地主拥有的土地上。一旦农民摆脱了土地的束缚成为一无所有的工人阶级，他们仅仅附着在与资本家的雇佣关系上。而资本主义的雇佣关系就是一种双方都自由

的双向选择。

《资本论》中一个要点就是无产阶级已经没有什么可丧失的了，除去锁链——饥饿的锁链。这也等于说农民跃迁为工人后，看上去确实是丧失了土地，但是自由度却大大增加了。这就连带着推动了社会的莫大进步。

从前，比如农民逃荒要饭，最后还是会回到故土守着自家的一亩三分地。而工人因为没有这份牵挂，流动自由——不算因为户口档案等把人定死——很明显自由度大为提升。就是从户籍制度来考量，那也是从前的农民离乡背井还得由政府批准，否则很容易认为是盲流。而普通的城市居民走亲访友、外出旅游带上户口本就不成问题——因为能证明身份。

同样，让我们来观察经济领域。

货币成为一种独立的特殊的商品之后，大大加快了商品流通的速度。封建色彩的关税壁垒一旦打破，也对经济有着不可估量的飞跃式促进作用。欧盟以欧元作为统一货币的出发点之一也是出于打破外币交换的壁垒，使得货币和商品的流通——可以理解为自由度——大为增加。欧盟的这一伟大举措可以从秦灭了六国一统天下使得中国逐步走上世界第一强国中得到呼应，虽然欧盟仅仅是货币统一不是真正意义上的大一统。

冷战结束，全球化时代兴起，也是使得世界繁荣景象形成的一个原因。

资本主义曾经被描写为势必发展成为垄断资本主义，然后进入“垂死”阶段。好像就净等着社会主义来给它收尸了。可是，事实上资本主义并没有垂死，反而壮大了队伍，从一个一个废墟堆上又站了起来。不说政治也不说科技，单就经济领域来说，也就是人们特别关注的金融领域，资本的畅通起了决定性的作用。

原先，一个厂有一家店，业主独自拥有资本不错；但是要发展要借贷要招商引资却是个很麻烦的事情。看过茅盾先生的《林家铺子》和《向东是大海》电视剧的人就知道民间集资的规模如何。民间有钱庄、合会等，但也不算上方便。自从股票产生以来，情况彻底改观。

现在，只要一旦获准上市，引进的资金滚滚而来——都是冲着公司的前景而来。只要一按键盘，股票立即易手，买进卖出多么方便。甚至根本不需要认识对方，你也永远不会知道究竟是谁和你做了这笔交易。

一个利好消息会使股民摩肩接踵、纷至沓来；一个利空消息会使曾经涨起的潮水迅速回落。

在资本的动向上，股市的诞生大大加速了流动性。掌握资本动态是那么地便捷，于是强者益强，弱者越弱，资本主义弱肉强食的现象表现得非常充分。

冷战的藩篱一旦打破，好些原本标榜共产主义的社会主义国家公开举起资本主义的旗帜。欧盟的国家之间的经济特别是金融整合，经济全球一体化的社会动态促使资金更为快速流动，并且日益彻底地破除了封建割据人为的关卡。

我国新一任的总理李克强出访欧洲，和德国、瑞士分别建立自由贸易区协定，就是要打破关税壁垒。同时，李克强总理力推 A 股走向国际市场，这也是既能从全球一体化中融资，又加大了中国企业资本流动的自由度。

在这种情况下，股市对于资本主义的建树应该被人们看得越来越清楚。自由度的增加，不仅是人类社会的进步标志，也同样是经济领域向前发展的关键标志。甚至于互联网的建立和兴旺，虚拟空间给现实生活中的网民搭起了自由交往的桥梁，不也正可以说是给人们增加了莫大的自由度吗。

于是,最为活跃的资本在当今社会又找到了一个施展本领的广阔天地。

那么,保罗是谁呢? 看下去就知道了。





老太婆们抱团

在伊利诺伊州中部地区有一个人口不足六千的小镇，名唤胡子镇。这个地名有意思不？

原本平淡无奇的一个美国典型小镇，又不是像中国的那些古镇有什么历史名人、传奇古迹，却因为出了个胡子镇老太婆投资俱乐部而声名远播。

这个现在很了不起的胡子镇老太婆投资俱乐部成立于 1983 年。其成员是一群名不见经传的退休女职工，有的甚至是极为普通的家庭主妇。她们不是打麻将、玩扑克打发晚年，也不靠收看肥皂剧来消磨时间，她们有感于空闲时光的富裕以及对通过投资改善经济条件的热望走到了一起。

这个投资俱乐部成立起来的最初十年，其间还包括 1987 年的股市大崩盘在内，平均年回报率达到 23.4%，超过了华尔街投资顾问的总平均数目。在 1991 年竟然高达 59%。

如此高回报的业绩，自然吸引了媒体和出版商。于是，这些老太婆集体出版了一本投资指南，居然在经济类书目同年销售排行榜中排名

全国第二位。

她们究竟是如何取得成功的呢？这引起了社会各方面的极大兴趣。笔者曾经专门造访胡子镇，从各个渠道来综合介绍她们的一些成功诀窍。

胡子镇老太婆们获得成功的关键有三条：

第一是以平常心、常规思维来对待投资，把握住大方向；

第二是慎密细致的调查研究；

第三是循规蹈矩，认认真真地按照最简单的章程守则去处理。

她们坚持以平常心看待股市投资，从不奢望快速致富。只是想为退休后的晚年生活打下坚实的财富基础。1983年胡子镇老太婆投资俱乐部成立伊始，每人投资额度仅仅为1000美元，总共集资15000美元作为第一笔投资资金。此后，每人每年追加投资300美元，定期投资从不间断。虽然摊派到每个月只有区区25美元，相当于外出一顿普通晚餐的费用，但积少成多，细水长流，常年不懈，精神可嘉。

胡子镇老太婆们是以微薄的投资迈出了可贵的第一步，至今已有相当大的规模，十分可观。特别值得节俭的华人借鉴。

她们看待股市投资的心态可以用三个“E”来描述：

EDUCATION，受到教育汲取知识，在投资股市中学会投资股市；

ENJOYMENT，领略股市投资中的乐趣，从中体会心得；

ENRICHMENT，自然，要借资本增值来赚钱致富。

注意到这些胡子镇老太婆把赚钱放在第三位，这也就更加使得她们能够用平常心态来看待股市。同样，也让我们读者对这种平和心态有更为深刻的理解。正因为如此，她们才能从宏观大局上紧跟美国经济增长的步伐，始终把握经济发展大方向而不去斤斤计较几分之一美元涨落的股价得失。

谨慎细致的调查，那就是胡子镇老太婆们选择股票的依据。她们使用的两样投资工具就是最广泛发行的《华尔街日报》和《价值线》杂

志。她们跟踪基本面好的上市公司，认真做家庭作业，进行详尽周到的分析比较。在公司评估中，她们认为至关重要的是出色的管理。也就是说主管领导层面的优良素质与杰出才能。

从自身特点出发，她们尽量选择自己熟悉的公司——比如赫希巧克力公司，大家喜欢吃巧克力，她们也喜欢；比如沃尔玛商场，经常去光顾购买商品等等。她们讲究直觉体验，选择看得见、摸得着、把握得到脉搏的那些公司。

她们坚信自己是社会普通一员，和其他美国妇女别无两样。既然她们自己都看到了这些公司的产品热销商场人来人往、热气腾腾、欣欣向荣的景象，那么不言而喻这些都会是长期看好的股票。

胡子镇老太婆们坚守严格的投资规则，决不朝令夕改。不因道听途说而变更主意，不随心所欲地改变方针。她们平时各有分工，按月在教堂聚会讨论。整个投资俱乐部就像一个团结奋斗的大家庭，气氛和谐，目标一致，从来不存在国人合伙做买卖往往一句话不合吵翻天或者能共患难却不能共富贵的现象。

一旦召开会议，在按部就班地介绍股票行情之后，对投资行动一一进行投票表决。每个成员都是平等的一票，没有任何人能凌驾于他人之上。没有串联拉票，没有不民主的行为。每一个卖出买入的单子都是集体的行为。就算是对于 A 公司和 B 公司的抉择相持不下，两家各有一半的票数，那么处理结果就是各买进 50 股。看出来了吧？责任大家分担，绝对民主！

她们还懂得即使经过这样的认真选股，仍然还有一个俱乐部内部称之为“五分之一”的法则。什么意思呢？这是说在选出的每 5 个股票中，就会有 1 个表现不如预期；另有 3 个表现持平，在预期之内；再有 1 个表现超出预期。潮起潮落平常事，不必为判断有所失误大惊小怪。

她们很有自信心，相信女士比男士更有耐心，更能坚持买入股票长期持有以获得较好的回报。不像好些男士一旦股票增值到 10% 以上就

急急忙忙地抛出兑现。当然，她们也会犯错误；但是她们从不相互指责埋怨，而是努力从自身所犯的错误中吸取教训，不断改进。

对照同样性质的投资俱乐部，在华人圈内就有不少反面的凡例。比如有一个叫做华联的投资俱乐部，由一位热衷股市的美籍华人发起，集结号吹响不久便寿终正寝。原因多多，包括有的参与者想当主席了（某些俱乐部成员语）；有的光是来听消息看行情，有的能共欢乐不能同患难等等。这种情况和在一个特殊期间大量来自大陆的学生、学者一下子获得绿卡，学位论文没有结束、尚未找到工作时，为解决经济难题几家太太集资开一家中餐馆最后闹得不欢而散、关门大吉本质上是一个样儿。此外，还有一个叫做联华的投资俱乐部更加短命，才刚通过章程便因无人愿意担任召集人，推来推去谁也不肯比旁人多花半个小时时间而马上解散。

倘若读者有兴趣见识一下伊利诺伊州这一群平均年龄达到 70 岁的女性股民、想访问访问这个投资俱乐部的话，您可以由州首府春田市驱车转上 125 号公路，很快就能看到一块显眼的路标——胡子镇老太婆的家乡；如果您驾一只小船前往，那就循但斯泼莱河顺流而下，汇入伊利诺河后经过皮奥利亚市不久，胡子镇就位于左岸。

祝您好运！

备注：作为参考资料，本书末尾附有两份典型的投资俱乐部成立起草文本供读者参考。



衍生品衍生了什么

——从胡雪岩谈到巴菲特起家再谈到 曹寅后人卖当票

八个坛子七个盖，盖来盖去勿穿帮，就是会得做生意。

——胡雪岩

胡雪岩把生意越做越大，就是因为一个铜钿可以做八个十个铜钿的生意经。

金融界银行业有一个联邦储备银行总管着，总管的基础是银行同业拆借利率。为什么需要这个既不对外却又至关重要的基础利率呢？那就是因为银行借贷放款并非是一手来一手去，有多大的盘子只做多大的生意，而是存款额度少于放款额度，也就是胡雪岩所说坛子数目多于盖子数目。每时每刻无时不在的有些坛子没有盖却不穿帮的原因在于存款客户通常不会集体性同步性地来提款。一旦发生电影《林家铺子》和电视剧《向东是大海》那样的挤兑，没有人来救市的话立刻就会垮台。

在每个营业日收市后，各家银行都必须向联邦储备银行报告存底

的比例。如果存底不足,就得有同业拆借。联邦储备银行发布的这个基础利率就是规定了银行同业拆借的利率。在这个基础上再往上提就分别有活期利率、定期利率、各种债券利率。因此,同业拆借利率就控制了银根紧还是银根松的大事儿。

说到底这就是银行业(在胡雪岩时代,他经营的是钱庄),或者就是资本本性决定的贪婪,它是绝对不肯认死一分钱就是一分钱的,也不是本着节约的原则恨不得一分钱扳成两半花。而是发出去一些超越存款底数的银票打时间差。到了最后,就是一个铜钿做了八个十个铜钿的生意,所以胡雪岩生意才越做越大。

衍生产品也是一种非常巧妙制造坛子的做法。第二篇期权篇已经够详尽地介绍了期权其实就是一种衍生产品。你看,本来没有期权只有期货;好啦,现在诞生了期权,一个全新的市场就有了,吸引了许许多多的期权投资者参与其中,乐在其中。

封闭基金和共同基金当然也是一种衍生产品,并且还应运而生了好多工作岗位包括共同基金经理。上面提到过的华尔街小神童刺希冀就是一例。即使国内的读者对封闭基金不熟悉,现在也一定对共同基金非常熟悉了。想想看,之前国内并没有什么共同基金;这基金的名目一旦问世,难道不是“飞起玉龙三百万”,“引无数英雄竞折腰”吗?

道琼钻石 DIA 还引出了一种叫“道琼狗”的投资组合。说穿了其实也极为简单,并不神秘。就是比较上年道琼三十的各家公司现金分红的高低,取其前十名各按比例买进这十家公司的股票。每年年末重新排队再行调整。本来股市判定多以前测后无可非议,再加上稳定的现金分红既反映公司业绩亦归入投资回报,长此以往,收益可观。相比于道琼钻石来说,是长子里拔长子的一种笨办法或懒办法,但也应该说是—种省事省力却也有效的好办法。

新生生的指数股层出不穷,且越分越细。美国证券交易市场继上述指数股之外又接二连三地推出了一系列的指数股,如 XLF,代表标准

普尔五百家中金融股等等。一家叫做 iShare 的早夜联网交易市场也相继推出了一系列自己的指数股,如 IYF,代表其金融业投资组合;IYR,代表其房地产投资组合等等。这么多的选择代表又造出了许多“坛子”。

不要发愁盖子短缺,衍生产品的关键是巧立名目。在“事情已经起变化”章节里提到了许多基金。还可以补充的比如代号为 SPLV 和 USMV 等,这两家基金的名目是选择市场波动性不大的股票,以吸引不愿承受激烈冲浪滋味、愿意在股海小舟荡漾的客户。这就是在各种各样的区分归类诸如红利类型、激进类型等之外从保守类型中又新创立的一个名目。

名目繁多的衍生产品导致金融业畸形发达。欧洲央行总裁德拉吉曾郑重指出——经验显示凡是银行业规模比经济规模大出数倍的国家都相当脆弱,将会因金融震荡受到更大的冲击。比如一向以金融业发达著称的卢森堡其金融业规模过于庞大,达到其国内生产总值 GDP 的 22 倍。所以继塞浦路斯发生金融危机之后,卢森堡一直被欧盟官员点名认为将会是下一个不定时炸弹。

这种开发衍生产品的历史并非从基金开始。在这之前历史悠久的保险业早就把这一套玩得得心应手。

买保险大家都知道。原先《海港》里马洪亮唱“生老病死有依靠”,有保障的国人缺乏保险意识,特别是缺乏个人如何应对突发事故的自我保护意识。现在改革开放以来,保险公司的业务蓬勃开展。保险意识很强烈的美国人更是买保险买得起劲,比如我的一位好朋友,某冷饮连锁店的经理,他们夫妻生养了四个孩子,早早就买了人寿保险——为了万一两口子在什么灾祸中去世,保额笃定够四个孩子健康成长直到全部大学毕业。

可是再怎么买了一堆保险,恐怕也不如股神巴菲特会玩花招。巴菲特起家的源头除了炒股票就是“卖”保单(再保险)。

注意,是“卖”保单,不是买保单!

买保单是购买保险客户的作为,支付了保费换来了保额。“卖”保单是保险公司的作为,收入了保费,承诺了保额再把保额分摊出去。一般而言,按照概率论,这承诺保额真的需要理赔毕竟是小概率事件。真如前面的篇章金字塔(金融业基础)中谈到的那样,如果概率大那何必开设保险公司呢。也正好比赌场如果突然老虎机的概率颠倒了,那赌场老板他还能开得下去吗?

可是,保险公司这还不算,不过瘾。新的点子是把保单再“卖”出去,再保险就是一种衍生产品。解释一下,这不是那种客户为了双重保险而附加的保险,比如在联邦医疗保险中的多项选择,而是保险公司为了分散风险把风险转让出去一部分。

原保险公司支付给分保险公司一笔分保费或者叫作再保险费。这种二次保险就可以认为是一种衍生产品。再来一个分保险从原保费的大锅里面分上一杯羹。

房屋贷款也是大家很熟悉的一种放贷。同样,也有二次房贷这样的在房贷基础上的衍生产品。也就是说将尚未完全还清房贷的所购房屋中业主实际已经拥有的份额作为抵押,再借一次贷款——对银行来说就是再放一次贷款。

金融风暴爆发之前,由于利息特低再加上有意推波助澜,二次房贷非常风行。有过一个广告,里面一个白人老太太高兴地说:“她丈夫和她终于能去夏威夷旅游了。”大家都知道从美国本土去一次旅游胜地夏威夷开销不菲。而这终于能达成的愿望靠的就是二次房贷。

如此泛滥的二次房贷也就终于导致了房地产泡沫的破裂。一次房贷加上二次房贷再加上失业雪上加霜,住的房屋资不抵债,根本还不起,只好宣告破产一走了之。

20世纪末期一个同样在房产上动脑筋巧立名目的花样叫做逆转房贷。针对的对象不是未还清房贷的业主来做二次房贷,而是早就付清

房贷的老年业主。目的是让他们在有生之年用这房屋来做抵押，按月领取逆转房贷的月供，身后的房产就归属银行。这样的衍生产品真可谓挖空心思、动足脑筋。

当票在以前也很普遍，古典名著《红楼梦》中就提到皇商薛家开设的典当，薛蝌的未婚妻邢岫烟的当票落到了史湘云的手里，都不知道是什么东西。书里面说道只怕宝玉就算是在外头走动也不会识知当票，又说道这人也太会想钱了。不管怎么样，这当票就是一种契约，金融业的一种借贷抵押方式。

到了部分红学人士判别的红楼源头之一曹寅后人那里就有了当票的衍生产品。跟“卖”保单一样，衍生出来卖当票。

当票既然是一种金融单据（上市公司股票凭证、期权合约、债券、保单等都是金融单据的一种），那就具有它拥有的价值。只要在续当期限之前其潜在价值还可能不少呢！过了赎当期自然是成为死当（也叫满当，无法再续回来）。

台湾高阳先生“红曹系列”小说《曹雪芹别传》里就专门提到曹家在江宁织造任上抄家回旗的情景。曹雪芹的堂兄曹震（比照贾琏）家坐吃山空，连当当的日子都快过不下去。于是，曹雪芹口中喊的锦儿姐（比照平儿）学到了一个法子就是卖当票。

赎当头先得有笔钱，没法张罗就不能赎当（当当的本金之外必须支付不菲的利息）。由于当铺都是黑心肠，刀磨得很快，手下得极狠，把贵重的东西大减价处理，当的钱远远不足其值。即使加上利息，还是比买现货便宜得多，显然这张当票就值钱了。

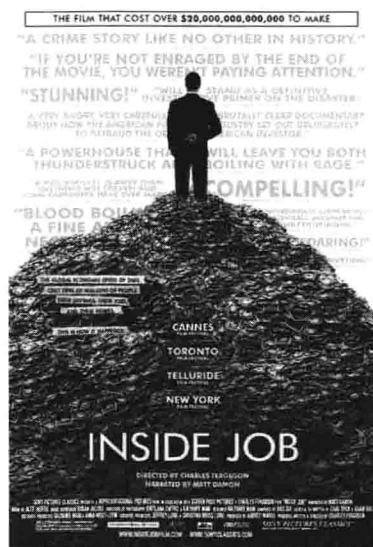
本来一张当票，如果没钱赎当，只能眼睁睁地看着它作废。现在好了，经过卖当票这个行为，新的契约完成，也就相当于一个簇新的衍生产品。

你当了当头，没钱赎；不如让别人来赎，从中赚取赎当和当头之间的差价。这就是死人肚里蹦出活招数来——当票原先是你和当铺之间

的契约单据，一转手成了买当票人和当铺之间的契约单据。换句话说，你卖出了当票，你和买家之间的买卖行为实施结束，买家和当铺的买卖行为才刚开始。

买卖当票便是一种当铺行为双方的衍生产品。假想能够铺开成为一种产业的话。说不定就真能从抵押产品的接收方——当铺那里砍下一块肉来分享。

总而言之，只要你能想出一种崭新的衍生产品包装得足够吸引人，让人觉得有利可图就有市场，利润越大越吃香。华尔街不断衍生的衍生产品就是吸引游资的锐利武器。前面提到的奥斯卡获奖影片《监守自盗》就直言不讳地指出现在的金融衍生品正是一种“大规模杀伤武器”；它们的销售方式是以往未曾有过的全球性“传销诈骗”。





证券市场是一个无规律的市场

人类的决定会影响未来——不能单靠纯粹的数学预测，因为这类演算的基础并不存在——我们想采取行动的内在冲动会推动事情的演变，而理性的天性会作选择——然而，我们往往退步到由反复无常的念头、或情绪、或几率，来决定我们的动机。

——凯因斯，1935

很有意思的是凯因斯本人开创的经济学理论以及他个人在股市中的表现既说明了有关“理论”的不全面，又证实了他的激流勇退是十分的明智。

詹姆斯·瑞卡兹 (James Rickards) 的大作《下一波全球货币大战》——“Currency Wars—The making of the Next Global Crisis”里有以下一段话：

“经济学一直希望自己能‘科学化’，而所谓的科学化往往就是要让经济学的相关论点如同自然科学一样可重复、可检验。前前后后看过一些方法论方面的书籍，你起初可能完全没什么感觉，但是，有一天，你

总会突然就明白了波普(Karl Raimund Popper)所谓“要判断一个理论(Theory)是否是科学理论，其重点并不在于它能够被证实(verification)，而是在它于能被证伪(falsifiable)”的道理。人如同井底之蛙，对现实世界的认识受限于认知能力。与浩瀚无边的宇宙、无限繁复的自然界相比较，人的认知能力无疑是极其有限的，对现实世界的认识必然也是极其有限的。所以，所谓的“真命题”不过是暂时没有被证伪的命题而已。必不可少的计量分析工具实际上是用样本数据来证明某个命题没有被否定，而不能证明该命题一定是成立的。所以，我们今日所知的科学理论也只是属于未被证伪而已。这些科学理论只适用于特定样本，只能是相对正确。如果要属于真理的话，那也只能是相对真理。”

很不幸，股市上涌现出来的一切“规律”“公式”等带有理论性的东西，也一概属于这种相对正确的经验之谈，和数学范畴的找反例十分困难(它一旦被找到往往就是相当于陈景润或者张益唐这样石破天惊的成果)正相反，要找到股市上这些所谓“规律”“公式”的范例实在是太容易了，恰恰就像我们能经常抱怨气象局的天气预报不准和地震局的地震前零预报一样一抓一大把。

《绝情华尔街》男一号自诩“我的专业是金融分析兼电脑编程，而且我对数字特别敏感，拥有金融学和计算机专业的双学位，毫不夸张地说，我还是一位有丰富实战经验的专家，这儿无疑是我发挥专长的理想之地……。”

男主人公进入华尔街大公司成为高层人物的左膀右臂。因为计算机技术、容量和计算速度飞跃式的进展，逐渐增加了选样因素。一开始用利率、油价、黄金、长期债券等 20 个因素，也即采用新编的电脑语言生成 20 个随机数据，组成 20 乘 20 的矩阵。又从 20 增加到 60，再到 80。选样因素越多，模拟出来的效果就越接近现实。到了第二个版本，我们把选样因素增加到了 100。再进而以 200 乘 200 的矩阵验算完整的求解处理，推出了蒙特卡罗模型。

蒙特卡罗模型就是通过“实验模拟”的方法，用电脑程序产生随机数据，而且这些随机变量必须按概率分布，然后用统计方法将这些数字的特征估计出来，也就是说通过数学的方式，推断出各种因素间相互影响的程度，再去模拟现实。

利用蒙特卡罗模型进行验算，很可能这一次模拟现实是比较接近的。但是尽管不要说是 200 乘 200 的矩阵，借助现在足够发达的高科技来一个 1000 乘 1000 的矩阵也不是难事。现实世界的因子实质上仍然可以说是无穷尽的，不用说你的大脑，而是包括 IBM 那台能够战胜国际象棋大师的电脑在内都难以穷尽。

股市是一个无与伦比的复杂体系。数千万名买家和卖家包括交易商、投资人以及投机客都是自主行动的单元，他们的资讯来源、个性性格爱好以及抗风险能力各不相同。自主性、依赖性、相互交流学习的特性在全球化过程中更加变得复杂化，也就是说巴西热带森林里蝴蝶的一对翅膀扇动会引起一系列的连锁反应。

用全球化状态下的股民人数来逐一清点，那个“矩阵”将是无与伦比的庞大，大到你望洋兴叹。无法估量的程度。这还不算，你还无法事先确认他们各自的临场心态。老古话说得好，“人心叵测”就是这个意思。如果一切思维都在所谓正常的轨迹下，就不会有电影《色戒》中汤唯扮演的王佳芝在珠宝店里催促易先生快快离开的突然变卦。

一念之差啊，一念之差！

同样，无论高级程序员将电脑程序编得尽可能的完美（这种“完美”本身其实也是自欺欺人，只要看微软的软件始终不懈“努力”地在补漏洞就能理解），其产生的数据和现实总有差距。哪怕是毫厘差距，经过一定程度的延伸也足以产生千里之谬！

何况是千万人狂热性冲动型的一念之差。

人类的意识本身就是一个复杂体系，意识的存在和发展决定了它既基于物质又超越物质的特性。同时，跟其他所有复杂体系一样，除了

突现性质之外还具有相变性。

相变性描述了复杂体系改变其正常运行状态的情况，也就是“脱序”比如火山爆发、比如股市狂泻、比如突然发疯等等。

关于相变性可以这么来打个比方——相变的前提是体系需要处于临界状态。这处于临界状态的体系发生灾难性相变的范例最为大家熟悉的的就是雪崩。

在平坦的地面上比如堆满在大草坪上的积雪相当稳定，但同样多的雪堆积在陡坡上有可能演变成临界状态。雪下了好一会儿，堆积了也有足够的厚度，最后可能来一片雪花将会扰动其他一些雪花，其他雪花将再扰动更多相连的雪花，直到小雪崩产生又开始带动更多的积雪下滑，并且沿途越变越大，最后整个山坡的积雪全都松动。处在临界状态的积雪山坡随时都会产生可观的雪崩。就算不是这一片雪花，那也会是以后的某一片雪花。

这种状态符合幂次法则——如果体系规模扩大一倍，风险并非相应扩大一倍，也不是扩大两倍而是增加到十倍。如果体系大小再扩大到两倍，那么风险将增至一百倍。规模再加倍，风险则增加到千倍，以此类推。

同样的故事发生在股市崩盘。买单和卖单随时进入市场，好比天空飘落的雪花。有时候买单和卖单在极其不平衡的情况下交易，以至于一张卖单触发少数几张卖单，并且反映在交易所的报表上面，再触发更多心态紧张的投资人的卖单。很快连锁效应就失去控制，更多是先挂上的卖单被自动执行的止损规则触发。这个程序自动形成循环。有时候，情形会逐步放慢有所改善，毕竟有许多雪花的小搅动并未造成严重伤害。但有时候程序以级数般的速度迅速扩大，直到体系的力量不得不进行干预或者暂停交易或者以联合买进扭转卖方的势头，最后一招便是关闭交易所。

金融界的新情势就是无国界、世界一体化的无限风险。全球化超

越过去历史上任何一个阶段尤其是冷战阶段,大大扩展了金融的规模和交互关系。发行债券传统上受限于举债者利用收益的方式,衍生性金融商品则没有这种天然限制。只要注册登记盯牢基础证券,就能够创造出数量不限的衍生商品——胡雪岩眼中的那些坛子。

比如内华达州的次级房贷经过分类、切割、重新包装,再贴上毫无价值的 3A 评级标签之后,把它转卖给德国的地区银行,就是当今这个时代的金融奇观。

再比如公司债券可以到阿根廷发行、去伦敦承销,然后在纽约购买。还有,原油可以在加州提炼,然后由上海一家银行提供信用,油船运载到日本上岸。至于新生的股票买卖系统,把纽约交易所完全可以认为是即时的行情资讯立刻提供给密苏里州堪萨斯市和卡罗拉多丹佛市的经纪公司电讯房(wire house)。而互联网接上了千家万户,数以亿万计的股民也就及时获得信息,成为极其庞大的冲霄楼、铜网阵,让“锦毛鼠白玉堂”深陷其中不能自拔。在这里当然可以把股市看作争相追逐铜臭的巨大的天罗地网,只要你投身其中谁也无法置身事外。甚至能够讲即使你不是股民,你也无处逃遁。为什么呢?你没有股票总有债券吧;既没有股票也没有债券,那么总有存款吧;就算是你没有存款月月花个精光那你也会有负债吧;这些都没有,你总得有汽车保险、房屋保险、人寿保险、医疗保险吧。触角伸向全世界每一个角落、包罗万象的金融业让每一个自然人都无不笼罩在它的“魔爪”之下。

曾经有软件商推出一种跟踪软件,采用数学的方法迅速地推导出下一个时间段里的股票价格曲线的走向,然后用一个个小长方格的颜色来表明你该即时买进、卖出还是不采取任何行动。有一阵子到处定点推销,还包拍胸脯试用期一个月,到期不赚包退费用,如果喜欢则成为会员。

很遗憾,没多久这类跟踪模型就自动退出历史舞台。要比较详细地介绍这类软件的基础,我尝试用下面的例子来加以说明。

这儿又有一部奥斯卡获奖影片。

《难以忽视的真相》(An Inconvenient Truth)是一部有关气候变迁的纪录片,其中特别关注全球变暖现象。电影由戴维斯·古根海姆执导、前美国副总统艾伯特·戈尔主演。此片获得第79届奥斯卡金像奖最佳纪录片,由Melissa Etheridge演唱的主题曲“I Need To Wake Up”获得最佳歌曲奖。

在评委青睐和观众的一片赞赏声中,英国一位法官伯顿裁定这部纪录片为“政治影片”。他认为影片看似具备预示灾难的远见,却没有对气候变化作出客观科学的分析,片中夸大成分其实是为突出戈尔对全球变暖的关注。

撇开其中业已由法官伯顿指出的九处错误不谈,不知道观众有没有注意到戈尔在银幕上显示的全球气温升高的曲线后面的虚线段(由之前实际测出的温度曲线来推测以后的气温状况)完全是凭借一阶导数的切线方向往上外推的结果。

这种做法只能哄骗不懂科学的那些观众,觉得这外推很自然、蛮有道理。其实,正因为后续情况的因素不能单凭这一阶导数来确定,所以如此飙升的气温预测完全是没有根据的。事实也是如此,在出现暖冬之后随着就来了一个严酷的冬天,连芝加哥附近的雪墙都能达到普通成人的膝盖和腰部之间。

趋势性的预测尚且难以百发百中,轮到猝不及防的突发性事件要能神机妙算那就更是痴人说梦。

今年簇新的两件突发事件足以说明问题。

中国大妈吓退了做空黄金的华尔街专家。这些“砖家”又怎么能够预料到这些中国大妈如此迅速地应对,抢购风潮席卷香江。

有媒体议论表示中国大妈无法阻挡黄金的颓势,认为她们的这些购买力对金价一路下跌无济于事。但是就这么个小插曲,作为搅局也足足吓退了好些做空黄金的下单,迫使他们赶紧另做结算。

另一件事情更具戏剧性。今年4月23日，美联社的推特帐号遭到黑客入侵并发布了白宫发生两起爆炸、奥巴马总统受伤的虚假消息。这条假新闻立即引发了美国股市短暂但是幅度巨大的抛售（可见人心是多么地容易被煽动），接着在美联社确认账号被黑客控制，消息确实虚假之后恢复正常。

这也标志着此类崩盘有了更加受社交媒体影响的“闪电”性质。同时，毫无疑问也必然和互联网主导了股市高速电子交易的变化莫测带来的迅速大涨和大跌走势有关。

平地一声闷雷，凭空一道闪电。果真是天有不测风云！要想在股票市场上算定日子设七星坛“借东风”，就是诸葛亮再世只怕也无能为力。





不可知论说可知 无规律中寻规律

物极必反，自然是大众熟知的一条规律。问题在于股市中这个逆转点是在哪里，何时何刻？

前面说了预测的难度，现在来说说经验积累得出的参考规律。同样需要事先说明的是毫无例外的都会有例外的可能。

周五一般适宜于抛出，不适宜于买进

理由是过一个周末，任何事情都可能发生。特别是那些震荡性强的消息。无论政府或者企业再或是媒体都会选择在周末发布以减少震荡力，尤其是政府的官方消息。

一不过二，二不过三

很奇怪的是，这条老古话看来对股市也有相当的适用性。这不是说的香港卖花老阿姨连跌三天就买进，连涨三天就抛出；而是说的一波一波又一波。

上升期间一不过二、二不过三，有了第一波再有第二波还会有第三波。看到第一波高峰不必惊呼，进得去还有机会；看到第三波峰呈现，很可能就到转折点。

下跌时期同样一不过二、二不过三，有了第一波再有第二波还会有第三波。看到第一波波谷不必幻想，能出货就出货；看到第三波波谷呈现，很可能转机就在面前，能出手时就出手。

出现七十五度以上的陡峰，小心将是走下坡的开始

配合上面所说“一不过二、二不过三”老古话，到了很明显的峰顶坡线呈现七十五度以上斜线的时候，一般很难再继续上冲，需要密切注意。

从数学角度来说，邻近九十度这就是三角正切函数将要达到无穷大值的时候。那是个抽象概念，在实际生活中无穷大不可能实现。在股市上无穷大更不可能实现，这两者都是显而易见，所以要特别留心为好。

春夏秋冬四季——冬天到了，春天还会远吗？

一年四季，总得轮流转。月有阴晴圆缺，此事古难全。

股市也一样，即使气候反常，就像某些时段其变化不可言喻，连得专家都跌破眼镜。但是，无论怎么倒春寒，盛夏总得来临，哪怕姗姗来迟；或者不可思议的酷暑，相信必定会秋凉。

关键点是你得熬过去，和股市拼耐心拼长跑。如果你纯粹来赌一把，那就很难熬过去。试想，上一波的道琼指数暴跌，假定你被满仓套牢，可是你有足够良好的心态，信心满满等到今年道琼又连创新高，不一样皆大欢喜吗。

最近，由浙江厚道资产管理公司总裁丁浚哲现场整理的资深金融专家许小年参加杭州金融论坛演讲纪录中有这么一句话：“持续性衰退的冬天刚开始，但是春天来时，你要在！”

问题就变成是你有没有本事等到那一天了。也就是待到山花烂漫时，你是不是在丛中笑的问题。

做傲雪迎春的梅花，不做待到秋来九月八，我花开后百花杀的菊花！

金价暴跌开始,我的一位网友老孙先生也跟着中国大妈一起买进。后来他懊悔不及,买早了!没有等第三波。我劝解他说不要着急,金价正常回升的日子总会到来。理由就是通货膨胀的不可避免。

带头羊的属性很重要

连着看电视画面,仔细审视华尔街新闻报道。看清楚带头羊的属性至关重要。看看它是一头山羊还是绵羊。

接二连三的保守股领头有优势,那就是北极熊要冒头的先兆;在总体市场上,假如像卡特·皮勒这类的基建设备公司(包括道路、矿山等建筑机械)率先掉价,那么后续的其他类型股票也会迟早下跌。

反过来也一样,早掉下去的早翻身。这很像唐伯虎点秋香三笑评弹长篇里一个小插曲——私塾先生斗不过唐伯虎改名华安这个陪读书童被炒了鱿鱼;他临走时丢下一句话:“花开花落花落花开先开先谢先谢先开。”这里不无故作潇洒之嫌。唐伯虎当即回敬:“人生人死人死人生先生先死先死先生。”把那个老头气得要命。

同样,天道轮回,本是常理。在全球经济一片哀鸣的时刻,我们要有信心。这信心就是无论世界各国如何,美国经济将会领先复苏。具体原因多多,在这里不再深入探讨。

对于医药类上市公司特有的一个惯例

美国的医药股,不论大小公司,不管化学合成还是生物制品,那都是一律要经过医药食品监管局审核的。这里不可能想象出现假药“风湿骨痛宁”之类的丑事。

新药物上市有一整套详尽的审查步骤,要分阶段上报待批。比如小样试验、临床试验等等。

上市的医药公司每当研制新药都得向股民也就是向社会公开审批消息。之前介绍的玛莎·史都华涉嫌内部交易案的是没被批准,导致股票身价暴跌。

这里咱们不说玛莎·史都华如何抢先凭着内部消息抛出,反过来

是要说每次医药食品监管局批准了阶段性审核报告的情况。

一旦信息披露，总是大众欢腾，股价上涨。这当然是利好消息，批不下来那才是利空消息呢。

可是，你想过没有？这阶段性成果并非真的药品上市，就算是真的药品上市也未必都立竿见影，大大盈利。因此，这股价上涨支撑不了多长时间就因为后劲不足会往下掉，甚至于跌破原价。

因此，一般而言，这总是一个做空的机会。

鹰有时候飞得比鸡低，鸡永远也飞不了鹰那么高

换句话说：等待贬落人间的七仙女。

常言道：龙困浅水被虾戏，虎落平阳遭犬欺。人总有倒霉运、不顺手的时候，作为法人也是一样。

比如麦当劳因疯牛肉事件而股价暴跌，花旗银行因金融风波而股价大掉，开拓重型机械因全球经济衰退而赢利减少，迪斯尼一度盈利欠佳等等。

总有一天曾经飞得比鸡低的鹰会让鸡明白鸡永远飞不到鹰那么高。就看你有没有一双鹰眼来识别面前的这只禽类究竟是鹰还是鸡了。

每年其实只要收割一季

跟农作物有点相类似，每年其实只需要播种一季，收割一季。经纪人退休后就敢这么说了，否则在位的时候就只能喝西北风。

跟农作物不相似的是并非春播秋收。纵观华尔街股市，统计规律表明在第三季度末进场，第一季度盈利报告出笼之际离场，往往是最佳选择。也就是说，这一个季度常常是丰收季节。

只要你心不贪，有收成就好，那么不妨就此播种收割。即使你不便或没有信心对个别股票的选择有绝对的把握，那就投在指数股。就算不大红大紫，照样会有相应的喜悦。

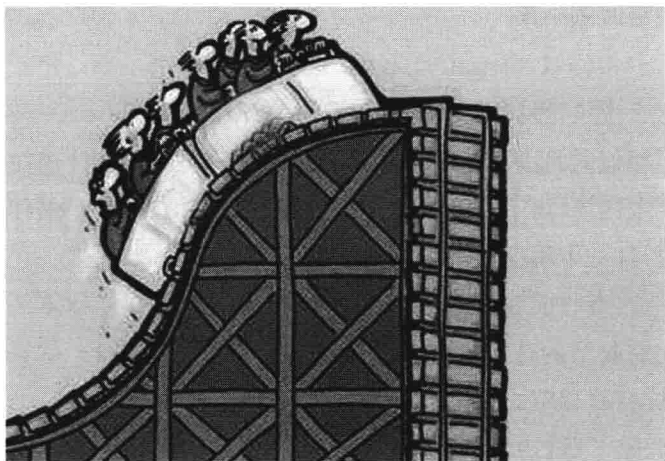
总比赚了赔、赔了赚忙忙碌碌跳进跳出强。为什么呢？至少你花

费的心血和时间省下来了。到夏威夷度假的时候也不用盯着股票市场，笃笃定定地休闲不好吗？

还得记住“常在河边走哪能不湿鞋”，就在准备好防备措施保证鞋干的时候去欣赏“山寺月中寻桂子，郡亭枕上看潮头”。

当然，假如你正好碰上了一个例外——例外总是有的，请别怨三怪四。

好了，大体上介绍这八条。最后特别声明，一概不打包票。是否灵验全靠心诚，心诚则灵体现在天时、地利、人和三个方面缺一不可。





You' re fired! (你被炒鱿鱼了!)

这是美国著名房地产开发商川普投身影视界原创的一档真人秀热门电视节目中的一句名言——你被炒鱿鱼了！

熊市一来，“恶熊”伤人。公司资产缩水，股民深度套牢，401K 变成 104K，人人痛心。股市是一个庞大的体系，熊市不仅伤到普通股民，当然还能伤到华尔街投资商经纪人，伤到一大批证券公司分析师。这让一些所谓预测专家、分析大师频频失误，信誉扫地，有的甚至被老板炒了鱿鱼，被证监会判定误导股民招致赔偿官司。最后终于一把火烧到了投资节目主持人头上。

2002 年 7 月 PBS 的招牌节目之一——已经办了 32 年的电视节目《路易斯·鲁凯塞华尔街一周谈》突然换了新面孔。原资深主持路易斯·鲁凯塞本人被炒了鱿鱼，代之的是一男一女两位主持人。男的名叫杰夫·考尔文，女的名叫凯伦·吉布斯。

杰夫·考尔文是美国一位杰出的企业经营评论家，任《财富》杂志编辑部主任并兼任 CBS 无线网日常节目主持人，曾拥有七百万名听众。他亦担任诸如财富全球论坛等研讨会议主持人，且已在各类杂志发表

数百篇文章。

凯伦·吉布斯曾是 DEAN WITTER REYNOLDS 金融服务公司副总裁及资深期货交易分析执行家，并曾在芝加哥交易所调研审计办工作。在主持电视方面，她先后亮相于 MONEY WHEEL 和 MIND-ING YOUR BUSINESS 等荧屏节目。

一个名笔，一个名嘴，抑或称之名笔兼名嘴更妥，两人凑成了一台“二人转”，替代了原先的“独角戏”。二人转形式新颖活泼，一扫旧时死板、沉闷、僵硬的气氛。比如杰夫和凯伦不用长桌而代之以圆桌，宾主团团而坐讨论，气氛马上就活跃得多；每周分析比较大、中、小型股票、价值股成、长股等总的行情趋势；不拘泥于千篇一律的大眼瞪小眼，既有面对面交流又有远距离采访，毕竟是信息社会了嘛；既不圈定固有评议班底，也不论资排辈专请“大佬”，大胆采访各路英雄尤其是有业绩的新秀；推出的财富 40 家公司投资组合收益亦颇为可观；每次主持节目结束时，也大大方方地向观众道声“再见”，而不是像原来的独角主持人路易斯·鲁凯塞告别时必定挤眉弄眼等等。

那么，这个在屏幕上把挤眼睛当作招牌动作的路易斯·鲁凯塞究竟是何许人也？

此公绝对是一个“老资格”。32 年的 PBS 独家节目《路易斯·鲁凯塞华尔街一周谈》就由他一人主持，比之 PBS 另一档热门节目“晚间财经报道”还要早 12 年。

在路易斯·鲁凯塞的节目里，能请到墨西哥总统、前证监会主席等等绝对高档次人士——可惜听了他们的谈话帮助不一定很大。长年主持的历史使他在屏幕上处处流露出一副唯我独尊、舍我其谁的派头。他还有一套固定的 22 人的评议班底，里面人才济济，每周从这 22 人的小圈子里挑出 3 人坐在他的周围。

他居然还多次摘得经济界人士服装奖，注意不是主持奖、报道奖而是服装奖。又不是名模走台西服展销会，好笑不好笑？

这次老板请他卷铺盖走人完全是有备而来。事先要求他改变一成不变的主持模式，遭到拒绝——很可能正好落进老板设计的圈套，以避免他会去状告年龄歧视——之后立马叫他走人。不能与时俱进的路易斯·鲁凯塞做梦也没有想到他会丢了饭碗。

撇开路易斯·鲁凯塞主持的僵硬死板模式不谈，此处仅以一个列表来看一看他固定的评议班底：

2001 年班底中各位分析师的业绩：

Ralph Acampora(拉尔夫·阿卡姆波拉) 跌 8.54%

Laszlo Birinyi(拉斯洛·比里尼) 跌 19.89%

Ed Brown(埃德·布朗) 涨 0.64%

Frank Capiello(弗兰克·卡皮洛) 涨 17.37%

Elizabeth Dater(伊丽莎白·戴特) 跌 3.68%

Alison Deans(阿里森·迪安士) 跌 29.70%

Harvey Eisen(哈维艾森) 涨 15.16%

Mary Farrell(玛丽·法雷尔) 跌 20.06%

Thomas Gallagher(托马斯·加拉赫) 涨 7.99%

Francis Gannon(弗朗西斯·加农) 跌 39.72%

Kim Goodwin(金·古德温) 跌 35.74%

Louis Holland(路易斯·霍兰德) 涨 12.81%

Michael Holland(迈克尔·霍兰德) 涨 12.29%

John Kim(金·约翰) 跌 30.33%

Gretchen Lash(格雷切·拉西) 跌 4.12%

Barbara Marcin(芭芭拉·马辛) 跌 1.05%

Roger McNamee(罗杰·马克纳米) 跌 54.18%

Brian Rogers(布赖恩·罗杰斯) 涨 3.02%

Nicholas Sargen(尼古拉斯·萨金) 跌 24.50%

Liz Ann Sonders(莉斯·安·桑德斯) 跌 54.17%

Robert Stovall(罗勃特·丝托瓦尔) 涨 4.43%

Martin Zweig(马丁·齐维格) 跌 13.64%

上述统计数字为 2001 年年终报道数,22 位专家平均业绩为下跌 12.15%。其中最佳选股为弗兰克·卡皮洛选中的 Christopher & Banks,上涨 173.39%;最糟选股为布赖恩罗杰斯选出的 Exodus,下跌 99.80%,差不多全部泡汤。

可相应做参比的三大指数的同年跌幅分别为道琼工业指数(DJI 30),下跌 5.41%,标准普尔五百(S & P 500),下跌 11.85%,纳斯达克(NASDAQ)下跌 20.80%。

对照可知,如果一个普通投资者在 2001 年初按路易斯·鲁凯塞股评专家班底的建议操作,年终业绩还不如不听专家只跟大市标准普尔五百。

在路易斯·鲁凯塞的华尔街一周谈节目中,他还有一个花样是让其股评班底预测下一季的股市浮动。以预测上涨达 5%以上为牛市,预测下跌达 5%以下为熊市,涨跌在 5%以内则为兔市(基本持平),然后到时再来评估这些专家。

很可惜这些专家的命中率不佳,甚至于有的还连续失误。

之前还闹过一个笑话,原班底中一位女士一再坚持预测下跌达 5%以下,认为应该是熊市兆头。但她接二连三出错,一季一季又一季,非牛即兔。

“熊”来了,“熊”来了,却终于“熊”没有来。不得不挥泪斩马谡,而被路易斯·鲁凯塞请出股评班底,另找人填补空缺。

有趣的是这位预测瞄准“熊”市的女士被炒了鱿鱼之后“熊”倒真的来了。

由于预测准头实在太差,到最后路易斯·鲁凯塞无奈只好取消了这一预测竞赛。

在实质上只有 20 分钟的这档节目中,路易斯·鲁凯塞有时还不得

不“戏不够，广告凑”。

按道理 PBS 电视频道节目一大特色是标榜无商业广告，路易斯·鲁凯塞不敢违规，却换了一个花招，在《路易斯·鲁凯塞华尔街一周谈》独角戏节目中由他本人亲自来介绍。这样那样各色小商品，甚至还有小朋友的玩具，与华尔街一周谈离题万里。

有一阵子大名鼎鼎的路易斯·鲁凯塞自称教授，戴上博士帽给观众上起课来，岂不知讲出来的全是投资 ABC，在美国连初中生都懂的内容。欲要做秀博采反而让人倒了胃口，几堂最低级班水平的课程撑下来严重影响了收视率。后来这个投资 ABC 节目也就无疾而终，只好不了了之。

写到这里，让我想起了在高校任教时的一段插曲。系里面为研究生开设“高等有机化学”课程，聘一位来自有机所的老资格讲师去上课。他拿了一本厚厚的英文中译教材去开课，结果却是从第一页共价键开始授课。想想看吧，底下坐在课堂里的都是各本科院校化学专业的优秀学生，谁来听你这种基本常识呢。研究生们忍无可忍，一状告到研究生处。

新松恨不高千尺，恶竹直须斩万竿。路易斯·鲁凯塞走了，他的独角戏在 PBS 被轰下了场，很好很好。



非常讨喜的保罗

I'm Paul Kangas, wishing all of you the best of good buys!

(我是保罗·康加斯,等待着和大家最为高兴的再次见面!)

这是一句非常有特色的节目主持人在电视节目结束时的告别词。

在美国多年,我们两口子最喜欢的女主持人中有 ABC 晚间新闻频道的当家花旦 Diane Sawyer 和 CNBC 财经频道主要主持人之一 Maria Bartiromo,他俩都很漂亮大方,颇有气质。

两档游戏节目的男主持人——幸运大转盘(Wheel of Fortune)的男主持 Pat Sajak 和 Jeopardy! 的主持人 Alex Trebek,还有一位就是 PBS 一档著名的“晚间财经报道”节目(the Nightly Business Report,简称 NBR)前主持人保罗·康加斯 Paul Kangas 也很受我们喜欢。

保罗毕业于著名的密歇根大学(University of Michigan,简称 UM),专业对口就是财经报道。按照惯例,这个节目由男女两人共同主持。由于保罗的专业和敬业以及无人能及的应对能力和报道当日股市行情数据的程度,他是节目结束与电视观众告别时的压台主持人。标题中的那句告别辞“I'm Paul Kangas, wishing all of you the best of

good buys!”和标志性的笑容就成了他的形象代表和这档节目最好的广告词。

不是一般的拜拜，是 the best of good buys！从来没见过没听说过这样讨喜的告别辞。

保罗长得仪表堂堂，年轻时就是一位帅哥，老年的保罗又是满脸福相。轮到他休假时，节目由另一位迈阿密的男主持顶替，每当报道当日股市行情数据的时候速度明显放慢，而且常要吃橄榄。

口齿的快捷反映了脑子的灵活。无论被问到什么样的问题，保罗总是能够沉着应对，还始终保持招牌笑容。看着他屏幕上挺直鼻梁、方脸、大耳、双下巴的面相，就让人高兴。很可惜，随着他主持这档节目 30 年告一段落，从主持人岗位退休转入幕后，从此再也没有人这么受人欢迎。

他最近一次重返荧屏是 2012 年的 12 月 6 日，就股票市场及其前景回答电视观众的提问。不知道下一次露面又在何时。

因为保罗·康加斯对财经报道这一领域的杰出贡献，美国电视科学艺术学院授予他 2009 年财经金融报道终身成就奖。2009 年恰恰就是他告别屏幕的这一年。

最后提一下，我的英文名就是保罗，我爱人的英文名是凯希。凯希是保罗的一位女搭档。



他们都曾湿过鞋

胜败乃兵家常事，天底下没有常胜将军。

重温 2001 年路易斯·鲁凯塞的《路易斯·鲁凯塞华尔街一周谈》
专家班底中各位分析师的业绩（不再按照姓氏字母排列，而是按照业绩
排列）：

Frank Cappiello(弗兰克·卡皮洛) 涨 17.37%

Harvey Eisen(哈维·艾森) 涨 15.16%

Louis Holland(路易斯·霍兰德) 涨 12.81%

Michael Holland(迈克尔·霍兰德) 涨 12.29%

Thomas Gallagher(托马斯·加拉赫) 涨 7.99%

Robert Stovall(罗勃特·丝托瓦尔) 涨 4.43%

Brian Rogers(布赖恩·罗杰斯) 涨 3.02%

Ed Brown(埃德·布朗) 涨 0.64%

以上 8 位在总共 22 名专家班底中占大约 36%。

Barbara Marcini(芭芭拉·马辛) 跌 1.05%

Elizabeth Dater(伊丽莎白·戴特) 跌 3.68%

Gretchen Lash(格雷切·拉西) 跌 4.12%
Ralph Acampora(拉尔夫·阿卡姆波拉) 跌 8.54%
Martin Zweig(马丁·齐维格) 跌 13.64%
Laszlo Birinyi(拉斯洛·比里尼) 跌 19.89%
Mary Farrell(玛丽·法雷尔) 跌 20.06%
Nicholas Sargen(尼古拉斯·萨金) 跌 24.50%
Alison Deans(阿里森·迪安士) 跌 29.70%
John Kim(金·约翰) 跌 30.33%
Kim Goodwin(金·古德温) 跌 35.74%
Francis Gannon(弗朗西斯·加农) 跌 39.72%
Roger McNamee(罗杰·马克纳米) 跌 54.18%
Liz Ann Sonders(莉齐·安·桑德斯) 跌 54.17%
以上 14 位在总共 22 名专家班底中占大约 64%。

股神巴菲特是股市领头羊，其投资公司伯克肖的股价涨跌也是股民时常关注的一个话题。从全局总体看来，巴菲特确实是一位投资行家。当然，这和他一贯稳扎稳打以及家大业大容易呼风唤雨不无关系。

然而，在高科技蓬勃兴起的年月里，一向以保守股为投资对象的巴菲特却错失时机，造成伯克肖股价不涨反跌。终于，这位大师不得不向持有伯克肖股票的股民道歉。当然这只是一个插曲，之后巴菲特的种种投资动向包括购买铁路股等等的行动让跟进的人有很多。

奇异的兴旺时期在上一届总裁杰克·威尔许(Jack Welch)20 年任期手中，以至于他退休时受到最优待的待遇，创造了退休总裁的历史性纪录。然而物极必反，很快，在 2005 年的一次分股之后 GE 就走上下坡路。最后，因为 GE 深深涉及金融业，也备受金融风暴影响，长期一蹶不振。

出于老企业、老朋友、老信念(GE 属于保守股、绩优股、蓝筹股)，股神巴菲特出手相救。他和 GE 达成协议后大力注入资金——其回报是

取得以每股 22 美元的底价买入 GE 股票的权利。可是协议刚签不久，GE 股价接连跌破 20 美元大关、18 美元大关。若以 22 美元和 17 美元的差数来算，巴菲特现在绝对是不能操作买入这股权的。因为每股就损失 5 美元，占到底价的百分之 22.7，实在划不来。

在金融风暴来临之际，股神巴菲特的这一大手笔是否也是犯了性急的毛病，仓促入市救市呢？当然，我们不用为股神担忧。一来他自己有的是身家；二来 GE 必定能够安然度过难关（备注：GE 股价在 2013 年 10 月 22 日收盘价是 26.19 美元。）；其三嘛，就是证明 GE 股价在 20 美元以下应该是可买的——你看，如果你买进 20 美元块一股的 GE，你不是比巴菲特还要神了吗？

国内曾有调查显示，79.6%的人觉得“部分专家缺乏社会责任感，为利益集团代言”；72.3%的人认为“大量‘伪专家’充斥专家队伍，素质良莠不齐”。

无独有偶。前面提到过的那位奥尼尔先生就曾经披露过金融杂志《机构投资》(Institutional investor)选出来的年度分析师被另一家杂志《金融世界》(Financial World)揭示这些所谓最佳分析师都被过度拔高，实质上的表现还不如 S&P 平均值。还有一个事实是华尔街上介绍买进的文字远远多于呼吁卖出的文字——大体比例为 9：1。说实在的话，我个人所在的公司每天下达的单子亦然。这道理很清楚，一旦呼吁卖出的多于买进，那就是“熊”的咆哮，不是“牛”的呼喊。迟疑观望的结果使得买家急剧减少，门市势必清淡。

有一句名言是“尽信书不如无书”，在这里可以转化为“尽信专家不如无专家”。



由《桃花》中的笑话引申开来

著名校园文学作家张者以小说《桃李》一炮走红，著称文坛。

《桃花》是其校园“桃”字系列中的又一部长篇小说。

其中列举的一些笑话印证了证券市场是一个无规律的市场。

第一，在美国曾有一个试验。将一些人分成两个组，一组是股市专家，一组是养猩猩的人。养猩猩的人就把上市公司的名字写成纸条贴在墙上，让猩猩去揭，揭到哪一家就买哪一家。三年后，和股市专家赚得一样多。专家就解释了，看样子做中长期投资多半会赚钱。

连猩猩都会赚钱？

在猩猩面前，这些专家又都成了砖家！

这些专家的解释成为遁词。既然作中长期投资多半会赚钱，那么要专家何用呢。

与此相应的是股市上也有另外一个传说，说的是香港一位卖鲜花的老阿姨在街上卖花为生，顺便炒股。她奉行的原则很简单：连跌三天就买进，连涨三天就抛出。传闻说的是战绩很不错，最后就不用再抛头露面卖花了。

第二，据说有两个人赚钱最多。

一个是交易所门前卖报纸的。因为股市火爆时人山人海，卖报纸的忙着卖报纸来不及去炒股。等股市跌了，交易所冷清了，卖报纸的终于有时间去买股票了。

卖报纸的买了股票，结果股票又涨了。

另一个人是和尚。股价大跌，人们避而远之。和尚上来了，说我不入地狱谁入地狱。股票大涨时，大家又抢购。和尚说我不施舍谁施舍呀。

笑话隐含了一点炒股道理。

在股市上，就有两种关键因素——恐惧和期望。

恐惧是拉后腿的，是消极的。因为看到了黑暗，曾经发生过的股市往事使得你害怕重蹈覆辙，甚至因为下跌趋势，一点小小的差价也让你难以忍受。

期望是向前进的，是积极的。因为看到了希望，准备去迎接阳光灿烂的明天。不管你是充满信心会长期持股，还是希冀有一个盼头短炒一下。

如果你在该期望的时候恐惧，在该恐惧的时候期望，那你必定是输家。反过来，假定你能在大家都恐惧的时候充满期望，在众人充满期望的时候感到恐惧，那你很可能就会笑到最后。

第三，股市本身的游戏规则。股市和赛马不同，也和打麻将不同。打麻将是零和游戏，三家赢一家输，三家赢的加起来等于一家输的。输赢加起来等于零。股票不是，一定时间大家都赚了，不知道谁赔了，有的时候恰恰相反。这有点像击鼓传花，鼓在敲表示股市在涨，我卖了你也卖了，大家都赚。突然鼓停了，跌了，股票正在你手里，套住了。

这个精彩的对比说明了股市绝对不是单纯的赌博。赌博可以从概率问题着手探讨，股市肯定不是概率问题。股市终究是个复杂体系，是个混沌状态。

比喻总是片面的。比击鼓传花更为深刻的是蝴蝶效应(The Butterfly Effect)。它是指在一个动力系统中，初始条件下微小的变化能带

动整个系统的长期的巨大的连锁反应。这是一种混沌现象，其简要比喻就是说一只南美洲热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，可以在两周以后引起美国德克萨斯州的一场龙卷风。

古人云：“一微涉境，渐成戛汉之高峰；滴水兴波，终起吞舟之巨浪。”关于股市混沌的复杂性，后面还会继续提到。

第四，总有个别上市公司明明不够格，为了圈钱，却偏偏要包装上市。还有个别公司虽然有上市资格，并不需要融资，可是为了圈钱还是上市。资金当然是越多越好，反正在二级市场上融资花不了多少成本。资金多了可以委托理财，可以放贷，还可以以企业年金等名义去二级市场再炒股票。

如果上市公司亏损，也没什么，最多加一个“ST 帽子”。连续三年亏损，也就是加“* ST”，第四年停止交易，大不了进行重组，重组后再上市。

马克思曾经精辟地揭示了资本家作为资本的化身，其必然的疯狂。而对于金融资本家这一类资本家中的佼佼者来说，他们一旦疯狂起来，其手段也一样遥遥领先。

我祖父曾经是江苏常熟最大的纺织皮货商“老茂林”的店主，有一次因为我妹妹的恋爱问题谈起媒人介绍的对象父母原是私人银行老板，就此触发他对我说过，让我至今铭记在心的一句话：“钱庄老板门槛是最精刮的。”





再投资的诱惑力

“利”字头上一把糖。

“利”字背后藏把刀。

别忘了资本的本性。

资本家作为人格化了的资本，追逐利润很难收手，总是期望利上滚利，把盈利作为再投资的资本。

经常听到的“做大”，就是这个意思。不甘心于眼前的利润，极力扩大经营，包括力争“武林第一”。

不准备举华尔街某公司因为做大反而垮台的例子，避免发生误会纠纷——除去后面会提到的“当心并购”。

还是拿胡雪岩来做例子。著名满清红顶商人胡雪岩原本只是一家钱庄的跑堂伙计，家里也是苦兮兮的。被钱庄炒鱿鱼后还吃过杭州苦力干活通常吃的摊贩门板饭。但一旦发迹，他就越做越大。

就拿典当来讲，胡雪岩第一家典当在杭州公济，后来陆续又开出广顺、泰安几家；然后浙江的湖州、嘉兴、海宁、金华、衢州；江苏的苏州、镇江；还有湖南、湖北等处一共 23 家。

典当有的大有的小，规模不一。只算资金，大一些的典当 20 万两白银，小一点的 5 万两白银。大体上估算平均每家 10 万两白银。这只是流动资产俗称的银票现钱和银两库存底数。还没有算到典当的当头——俗称“架货”，意思就是架子上的货色。这“架本”再加上折价的“架货”，起码翻一倍，那就是毛估平均每家典当有 20 万两白银的家底。23 家典当，乘上这个平均数就是 460 两银子。

典当典当，这行当就像我写的戏曲剧本《案中案》贪官戏里揭露的：“山河乾坤地理裙，写作流丢破棉袄；海龙褂来貂皮袍，尽是虫蛀和鼠咬；真金要当黄铜报，孔雀翎变野鸡毛！”这类典当的贱买贵卖的黑心肠忽略不计，就说做生意最普通的回报率低到一分利来计算，一个月下来就是四万六千两银子。

真的完全可以别样生意统统不必去做，光是经营这 23 家典当其盈利就怎么用也用不完了。可是，胡雪岩肯吗？

资本人格化促使他的本性变为贪得无厌，赚了还要赚，做大了还要做大。最后，胡雪岩的下场就不用我多说了。

投资者同样如此，一样是人格化了的资本。所以很多股民对再投资乐此不疲，把这一笔股票买卖赚到的钱作为再投资的资本加进去继续炒作。好比赌桌上赢来的筹码让你又押进去了，很容易庄家一个翻盘让你悉数输光。

如果能够做到心平气和，将股票投资的盈利提取出来用到别处，不去作为股本再投资，那将是一种明智的做法。

国人中据我得来的资讯认为最值得敬佩的一位便是杨百万了。在社会主义初级阶段沪深股市初期赚够了钱之后据说他绝迹股市转身投入房地产，头脑足够灵光！

20 世纪 20 年代，经济学大师的凯恩斯在那场席卷全球的“经济大萧条”中大显身手。凯恩斯一度因为货币买卖和股票投资收益颇丰，更加名声远扬。

然而，随着 1929 年美国股市崩盘，凯恩斯的股票一样未能摆脱损失惨重的命运。但是在这关键时刻，凯恩斯没有“输红了眼”，而是迅速回归于冷静，悬崖勒马。他意识到，如果再度失手将直接葬送自己世界“著名经济学家”的崇高声誉，于是坚决退出了股票投机行列。这也许就是这位经济学家异于常人之处。

我们芸芸众生无意向经济学大师看齐，恐怕也不会做这种美国梦。可是，如果仔细想一想，假如你能以平常心把股市盈利当作该消费的收益，就像你平常的开销一样适当地愉快地及时行乐，而不把它作为再投资的资本，那么你至少是享受了投资盈利，总不至于血本无归吧。

比如有一种技巧是等股票涨幅足够盈利了，卖掉一半留一半，就是确保帐面收益转化为实际收益的一种办法。最怕的是贪心不足，不肯离场，很容易深陷泥塘，悔不当初。

很可惜，这种手法技巧的推介，有时会被认为是想多赚进一笔佣金。





当心并购！

并购这一词汇让人那么触目惊心是全民投身股市和资讯传输发达便捷之后所引起的。

本来并购司空见惯，不足为奇。俗话说“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”就是这个意思。日本著名小说和电视连续剧《华丽家族》更是展示了一个以小吃大的惊险范例，其中发动者不惜牺牲自己长子和儿女亲家的利益进一步展示了资本这个幽灵的恐怖。最后还特别提示观众——螳螂捕蝉，黄雀在后。谁又能知道，黄雀之后还有一个小孩也正拉紧弹弓的皮筋瞄准着那只黄雀。

一篇《中国式跨国公司》文章披露的无数关于并购的研究报告表明：大约有 50% 到 70% 的并购案例以失败告终。其原因要么是因为预期的协同效应无法实现而导致双方“貌合神离”，最终以彻底分手收场，要么是合并之后企业的价值并未得到真正的提升。

在牛市，并购大体上是利好消息，强强联手或者是相辅相成，至少有在消息公布后的短期效应。

打造具有全球影响力的品牌，有几个必要条件——具备一流的技

术实力、颠覆传统的创新水准以及富有文化底蕴的品牌气质。从中我们可以看出企业文化底蕴的重要性。

把蛋糕做大，除去大规模地集资之外，并购也就成了一条捷径。在这里插上一段，同样也可以说是职场提升的一条捷径。

有的部门经理提升到一定程度，光凭个人修为，管理知识水平已经不可能再有突破了。那么再想往上爬，实施重组就是一个绝佳办法。通常大公司内部的机构重组是名正言顺裁员的一种手段，而在这里相当于并购，成为蛋糕大了之后管理层职称水涨船高并相应提升的一种通道。

比如甲部门和乙部门合并（甲把乙吃进），发动方的经理现在手下兵强马壮。好比威虎山接收了奶头山的先遣图，伺马副官胡彪晋升为金刚老九，座山雕地位自然超越了侯专员。有不少这样的实例，一旦提升之后，再混适当的时期，再次重组——这次就是拆分了。蛋糕虽然变小，职称照样维持。

在华尔街，非常典型、极为轰动的一次并购是美国在线和时代华纳并购的那一次。

当时称为历史上最大的并购，世界最大的联网公司美国在线和世界最大传媒集团时代华纳公司宣布，两公司将合并组建一个庞大的互联网和传媒集团——“AOL—时代华纳公司”。这一起并购交易总额高达 1840 亿美元。两者合并后，成为世界第七大公司，年营业额高达 300 亿美元，市值总额高达 2860 亿美元，加上未执行的期权和认股权证，交易总额可达 3500 亿美元。

时代华纳原本收盘价为 64.75 美元；消息公布后，飚升到 95 美元，第二天，一度达 102 美元历史高位。再过了两天又涨 6.4%，第四天当日净涨 5.125 美元。

全球掀起连锁反应。欧洲股市率先，媒体股票全面上升，路透社就涨了 10%。在中国香港的股市上，媒体股票也大幅度上扬，涨幅普遍超

过 10%。

华尔街和其他媒体盛赞“网络巨子与老牌传媒握手”，开创“传统媒体的新纪元”的美誉余音不绝。然而，这一对欢喜冤家领证“结婚”之后不久即传出同床异梦的坏消息。

经营理念的不同、各自产品的交叉以及其他种种公开或不公开的原因终于导致“婚姻”破裂，领了“结婚证书”接着又领了“离婚证书”。做不成白头夫妻，只好算露水鸳鸯，就是一个短局。

恶意并购的例子不仅体现在山崎丰子的名著《华丽家族》中，也还有国产电视连续剧《天道》等剧作。

犹太人卡尔·伊坎曾被《财富》杂志称为“美国最热门的投资者”，其实就是一个“企业掠夺者”。伊坎的主要法宝就是恶意收购看中的公司，之后推进公司管理或策略的改革，让公司股票在短时期内快速上升，然后套现。

这位犹太人著名的成功案例就是 1985 年让环球航空公司成为他的囊中之物。卡尔·伊坎当时发觉刚刚完成业务拆分的环球航空集团存在控制权漏洞，便联合合伙人悄无声息地频繁买进该公司股票。在达到证监会监管规定的需要披露持股情况的下限（10%以上称之为大股东）后，他开始疯狂地加速持股，几天内便将持股比例从 5% 增加到 16%。

反应迟钝的环球航空公司这才意识到大事不妙。但是面对卡尔·伊坎的穷追猛打无招架之力。他继续增加持股达到 52%，由此完全控制了这家公司。

卡尔·伊坎其实并无意愿接手这家公司，他的目的只是在成功引来无数竞购者后将囊中猎物“高价”出售。这场轰动一时的恶意收购，让伊坎和他的合伙人们狂赚 2 亿美元，成为一个通过并购案用金钱赚取金钱的突出范例。

今年年初又引起莫大关注的一场并购案涉及道琼三十工业指数中

的一家美国公司卡特·皮勒和中国河南的四维电机。

这次并购中收购金额高达 6.53 亿美元，历时一年的收购过程完成后不到半年就发现早就存在多年的财务漏洞数额达 5.8 亿美元。收购所花费的心血几乎全部打了水漂。这实在使得卡特·皮勒官方信誓旦旦地表示“坚信我们的(尽职调查)程序是严谨和稳健的”成为笑料。

并购欺诈案件披露之后，这整个收购过程受到了业内并购专业人士的多方质疑，很可能是审计师未能尽职。一旦有人玩忽职守，收购对象故意设下陷阱，就能骗过财务顾问和证监会。

写到这里，我又想起了作家张者的第二部校园小说，前面提及的那本《桃花》。那里面也有一个居心叵测的公司老板步步为营布置圈套，让一位德高望重同样也是素以严谨和稳健著称的法学界教授上了当，受了骗。

在一方虎视眈眈借并购之类金融运作准备大赚特赚的同时，作为另一方必须小心是不是会大赔特赔，是不是以次充好，是不是“双方感情和谐稳定”，是不是真的能“幸福美满”。



投资理财女性更在行

巴克莱资本(Barclays Capital)和莱德伯里调研公司(Ledbury Research)联合进行的一项新研究发现，女性在股市赚钱的可能性更大，主要原因是她们不愿意承担很大的风险，她们买入之后就长期持有。这项研究表明，女性选择这样的交易方式，是因为她们不像男性那样盲目自信。

这项研究总结道：与男性相比，女性更注重自我控制。

换句话说，她们交易的次数少，赚得反而多。

同男性相比，“女性往往更有定力，财务方面更加注重自我控制，也就是说她们更倾向于运用能够自我控制的策略。她们还更倾向相信这些策略的效果。”

此次调研的研究人员之一、香港金融学教授椿夏(音)写道，在理财方面，女性更注重自我控制。她们更容易感受到压力，她们的警觉性在部分程度上使得她们有更强烈的愿望在投资管理方面对自己进行约束。

报告还说，实际上在投资管理方面男性更需要约束，因为他们往

往对自己的投资过于自信。

英国青少年电视节目公司 Nickelodeon 对英国男性与女性成熟年龄差异调查后发现,接受调查的男性和女性中的大多数都同意女性比男性早成熟 10 年,男性在 42 岁前的年龄段都属于“不成熟”。

你不相信吗?事实确实如此。

就连得年度热门校园话剧《蒋公的面子》里中央大学卞从周教授也承认:女人家的脑子比男人活。——引自剧本中的一句台词。

原本只是男人驰骋的金融领地,现在早已涌现了一大批杰出的女性。

伊莉莎白·沃伦(Elizabeth Warren),是一名出色的银行监管人,畅销书《终身理财计划:教你不一样的财富生活》(All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan)的作者,消费者金融保护局(Consumer Protection Finance Bureau)的积极推动者。

希拉·拜尔(Sheila Bair),是美国联邦存款保险公司(FDIC)前主管,是最早对银行向信用记录不良借款人发放高风险贷款提出警告的官员之一,畅销书《被抓住角的牛》(bull by the Horns: Fighting to Save Main Street from Wall Street and Wall Street from Itself)的作者。

这方面的杰出例子不胜枚举。

更有甚者,丹·艾布拉姆斯(Dan Abrams)的新书书名干脆是《男性衰落,铁证如山》。原本的书名在这八个字之后还有着长长的一串例举:Man Down: Proof Beyond a Reasonable Doubt That Women Are Better Cops, Drivers, Gamblers, Spies, World Leaders, Beer Tasters, Hedge Fund Managers, and Just About Everything Else。(男性衰落:铁证如山——妇女担纲警察、司机、间谍、品酒师、对冲基金经理、凡此种种,哪怕是世界级领袖和赌棍都会更胜一筹。)注意到其中包括了对冲基金经理这个明白无误的金融业职务。作者进一步指出:最令

人吃惊的证据是尽管 97% 的对冲基金经理是男性，女性只占 3%，但是女性在这个岗位上的表现更为出色。各家对冲基金的业绩数据对比，按照 Hedge Fund Research 的报道，在 2000 年到 2009 年间女性经理的平均回报率是 9%，而男性经理则为 5.82%。两者相差甚大，不容忽视。反过来，据《商业周刊》报道，在经济衰退期间女性经理掌控的对冲基金倒闭的数量只有男性经理掌控的一半。

关于女性在投资理财方面更加在行的本质原因，我个人觉得还可以从动物学和性生理学这两方面来加以解释。

自从动物界和植物界分道扬镳之后，典型的、鲜明的性别差异非常明显。发展进化到了哺乳动物阶段，雌性动物的母性这一天然的本性也是特别彰显，进而也包括人类社会一直称颂的母爱。正因为“母亲”责无旁贷地承担了哺育后代的重大责任，她们势必要更为警惕周边环境，倍加小心。

春夏之交，每当我在社区池塘边遛达时常常能看到野鸭子妈妈带着一群毛茸茸的小鸭子悠闲地游水。一旦发现人影走近，鸭子妈妈立刻招呼着小鸭子跟上她赶紧游开。这类事情和公鸭子无关，它们已经完成延续后代的使命。

这就是与生俱来强烈的风险意识，雌雄之间的差别再明显不过。男性更容易冒险甚至不计后果，而女性更得考量风险在先。

再从性生理方面来看，更能说明问题。男性相当容易性冲动，这还大都是性犯罪的诱因。

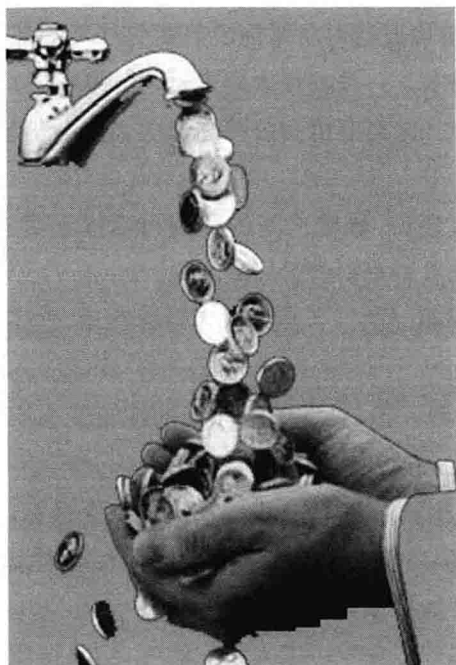
女性相对来说启动要慢半拍到一拍，女性不顾一切的性犯罪概率要少得多。

这就难怪男性投资者容易一拍脑袋就下单，频繁进出，变更目标，打一枪换一个地方。女性投资者偏向于稳扎稳打，权衡利弊，相对来说更为小心谨慎，而且持股时间也会长得多。

有一个古老的传说，说的是遇到了灾年一家人正发愁呢，结果持家

的儿媳说不要紧不要紧。原来她每天淘米的时候都抓一把出来存放着以备不时之需。就这样,每天省下一把米让全家渡过了难关。

古老的故事本意是提倡节约。但是如果我们换个角度从风险意识来分析,不也可以想一想:为什么抗衡风险的是持家的女性而不是当家的男性呢?





踏进股市最要紧的一点是看根本

做生意怎么样算精明呢？十三档算盘盘进盘出，一点不错，这算不得什么！顶要紧的是眼光：生意做得越大，眼光越要放得远。做小生意的，譬如说今年天气热得早，看样子这个夏天会很长，早早多进些蒲扇摆在那里，这也是眼光。做大生意的眼光，一定要看大局——你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下的生意；看得到外国，就能做外国的生意。

——胡雪岩

胡雪岩如果穿越到今天进北大、上央视做个专题讲座，一定座无虚席，满堂喝彩。

他是说的看眼光，跟前面说的看准时机、看好仙桃本来是一个意思。世界经济全球一体化之后，巴菲特就前来投资中石油，看好中国的能源这一块。

从股市操作角度来看，有看 K 线、看波动、看 P/E、看基本面、看流动资金、看资产负债比等等。

我在这里来说说个人体会——怎么样看“根本”。

上市公司是法人，不是自然人。然而社会生存竞争的规律是一样的，月有阴晴圆缺，人有悲欢离合此，事古难全。宇宙尚且有爆炸有陨落，法人一样也有生老病死。

眼看它楼起了，眼看它楼塌了。不用再说那些道琼三十和皇朝一样列代更迭，也不用再说曾经辉煌的终于毁灭。让我们一起来仔细回想一个自然人的成长过程。

新生儿、襁褓孩儿、学龄前儿童、少年儿童、青少年、成人、三十而立、四十不惑、五十而知天命一直数下去，现在有长寿记录表明人们能活到一百一十五六岁。

如果我们把刚上市的 IPO 比作呱呱坠地的新生儿，有的很弱小难保不夭折，比如高科技泡沫阶段昙花一现的那些新上市公司。有的一落地就是含玉而生，亲友追捧，红包如山，好比谷歌那真是千呼万唤始出来，一声啼哭惊四座。

然后进入孩童期。虽然小心呵护，也难免有个不测——想想看现在在国内多少“失独”家庭。甘罗 12 为丞相，可是甘罗他是个短命相。

接下来最令家长头疼的青春来临了。十几岁是最容易出事的，因为大量青春荷尔蒙让青少年很冲动；而花样年华也是人类生长期中成长最迅速的阶段。一日不见如隔三秋，一眨眼上上下下全身的特性呈现在你眼前，让你由不得不对他（她）刮目相看。

以前在性禁锢年代，你还能说没结婚总还是孩子，不算大人。现在这年头，情况已经完全变了。

不管乍说，法人总也有青春勃发的那个阶段。这时候的上市公司既不是初出茅庐，也不是人到中年，更不是垂垂老矣。

注意到这只是一个比方。由于资金的注入、产业的方向、管理的层面技术的更新特别是市场的需求、大众的理念等各种各样的诱导因素，都会影响公司的成长。

大致上能够这么讲,那些低于 10 美元一股的公司还是属于初创阶段,尽管已经摘掉了迷你股票的帽子;股价到达近百美元的早就过了青春期。那么剩下来最值得关注的就是股价在 15 美元到 20 美元上下的这些公司。

密切注意它们的动向,一旦发现蠢蠢欲动、兴致勃发很可能就是风吹草低见牛羊的时候了。

这类公司股价适中,所谓的成长股身体健康,大体上不会那么容易夭折。

另一个角度不是强调看准时机,而是看经济基础。

上层建筑如果没有经济基础终究是空中楼阁——皮之不存,毛将焉附?生产关系和生产力同样如此,人类社会进步靠的是生产力的变革。

青铜时期、铁器时期再到火炮时期、核子时期,现在又到了网络时期。每当新的生产力萌芽的时候,春风一吹遍地嫩绿,眼睛眨几下就像高粱玉米地的青纱帐一样忽地拔地而起。

生产力的发展改变了历史进程。20 世纪末股市的辉煌全凭互联网的诞生。互联网给人类社会增添了一道前所未有的夺目光彩,一个崭新的世界呈现在网民面前,许多商机随之应运而生。

高科技的兴旺发达甚至挽救了比尔·克林顿的政治生命。白宫外交风波因为总统当众撒谎,导致国会弹劾。而弹劾案最终没有通过则是因为当时大众生活乐陶陶,完全原谅了这位总统。

用电视台街头采访中一位美国退休女士的话来说就是总统管理好国家,是选民该关心的事。设想假如在失业率居高不下的经济晦暗境地下,小布什和奥巴马也面临国会两院的弹劾,那就肯定在一片叫骂声中下台了。

新生的生产力其作用对社会的推动如此之大,在经济层面的发挥尤其明显地反映在股市上面。

比较远的就是 20 世纪 90 年代的高科技以全新面貌蓬勃进展，使得 1987 年股市跳水哀鸿遍野的局面迅速改观。

最近的就是在互联网科技革命的基础上再次发展的移动通讯。这方面的情景大家看得很清楚，不用我多说了。

与之相反，“今怜破袄短，昨嫌紫蟒长”，足够成长的华尔街巨人很多可能会陷于困境——比如摩托罗拉曾经的“贵族”没落、诺基亚“美人”迟暮、一个“英特尔时代”的告终以及一些家电行业还包括销售商百思买等的衰退，其原因可以说有投资方向错误、战略战术的缺损和管理层面的失策等等，但是归根结底还是由于在新技术浪潮下孤芳自赏，拒绝创新。好些恐龙级别的大公司失去了青春勃发的冲动，维持着一日三餐、每天两觉的日子。

抓住时机，也就是抓住新概念、新管理、新产品、新方向、新动态。这其中最重要的是新生的科技生产力。社会发展本来就是喜新厌旧，股市更是这样。

这便是看根本的要旨。



后记——就想说说大白话

以退出江湖前的全面证券主管兼注册期权主管的职场经历，根据在华尔街亲眼看到、亲耳听到、亲身感受到的种种事例写出这本书，我完全采用了平铺直叙的写实笔法。没有虚拟，没有夸张，没有许诺发财，没有包打天下，有话则长，无话则短，就是想说说大白话，给各位热心投资的股民们做一个参考。

打一开头就谈到科学和艺术的问题。

参与股市的人们力求寻找严谨的科研结果，这是多少代人的梦想，尤其是一些专攻理论研究的专家。可惜这美好的想法始终未能实现。股海冲浪的过程既包含了做人的艺术，还包含了做事的艺术。前者涉及心理学层面，后者涉及“厚黑学”层面。综合起来也就是丁元英所说的文化属性。

千万不要忘记，股市处处有风险。其原因就在于前进路上充满了荆棘——正好和“经济”两字谐音。

有一个传统的故事是说乾隆皇帝下江南，在镇江金山寺临江感叹，这长江里有那么多的船只来来往往，方丈却说其实只有两只船。乾隆

不解，方丈为之释疑道：一是为名，一是为利。乾隆恍然大悟，感慨不已。

资本家是资本人格化的化身，这是马克思的至理名言。虽然作为普通股民，阶级划分时未必能划入资产阶级行列；但是别忘了你已经同样成为资本人格化的化身了。于是追求资本的最大利润化，就成为股民一种挥之不去的梦呓，全力追求的目标。

既要投身股市搏击，又能跳出三界之外，那该是何等的不易！

一位股市前辈总结过，股市上只有两种心态——恐惧和希望。投身股市，经常容易犯错的就是在该恐惧的时候满怀憧憬，该希望的时候笼罩着惧怕。

综合了科学和艺术、为名和为利、恐惧和希望这些二联体之后，我个人的感觉作为普通散户，投身股市最需要解决的一个对立就是敏感和决断。

对股市种种迹象要有敏锐的感觉，辨别真伪识破假象，尤其是在别有用心的庄家兴风作浪的时候。其次就是决断力了，如何在敏感的前提下做出自己应有的反应——也就是迅速决断下单还是按兵不动。

这也是困扰每一个股民——不论机构或者散户，把法人也看成是一个人，一个自然人——的两个问题。有的情况下是没有敏感却有决断，有的情况是虽有敏感却难决断。前者是不知不觉，后者是患得患失。

最明显的对照例子便是中国的男足。在绿茵场上，那太明显了——既没有足够的敏感更没有恰当的决断。尤其是临门一脚功夫差极！刚巧“裹足”不前，又是频传捷报——对手的捷报。对泰国败绩是1：5。

不知者不求，是谓糊涂；知者而不求，是谓懒惰。在股市拼搏若能不糊涂、不懒惰则为上乘功夫。

写到这里，衷心期望大家都能克服常见的毛病，努力在股海中冲

浪,享受到你应有的乐趣!

附注:不求五斗米、不为稻粱谋的创作环境完全依赖于摩擦学领域知名工程专家——我妻子华东耘博士亲手打造。没有她的全程支持,也就没有我写的这本书。



附录一： ABC投资俱乐部合伙人契约

本合伙人契约由下列签署人于某年某月某日订立。

.....,,,,

.....,,,,

确认：

1, 合伙人名称：ABC 投资俱乐部

2, 合伙人成立：按照纽约州相关法律，以上签署人组成普通合
伙人。

3, 期限：合伙人起始于某年某月某日，并延续至某年某月某日。然
后可逐年延续，除非是提早经由书面通知而终止。

4, 宗旨：合伙人宗旨是为参与者教育和收益目的，将合伙人财产投
资于股票、债券、共同基金、期权和其他证券。

5, 组织：合伙人由全体成员授权选出一名总管、一名司库和一名秘
书，进行日常管理。这些职务每年选举一次。这三位合伙人成员作为
董事会代表合伙人权益。每一合伙人成员拥有一票投票权，不管其是

否被选上管理人员,也不管其持有多少合伙人份额。

6,会议制度:合伙人决定常规会议每月第一个周六晚上举行。如有合伙人成员认为必要,可召集紧急会议。

7,投资额:初始投资额度每位成员两千美元作为一股。每月每股追加投资额两百美元,但上不封顶。每位合伙人成员需于月度会议时递交追加投资额,延误超过七个工作日,会有罚金十美元。

8,资产评估:每一次月度会议十个工作日内需确认合伙人当前资产金额,并扣除相应债务。

9,资金账户:每位合伙人成员需建立一份资金账户。在资产评估日,合伙人资产净值的增减需反映到各个资金账户中的变化。每个合伙人成员的投入取出金额均需在该成员的资金账户中反映出借贷进出。

10,投资管理:每位合伙人成员都应该按各自份额参与合伙人管理事务。除非另作决定,最后决策由占据合伙人总资产份额的大多数合伙人成员作出。

11,利得和亏损的分摊:合伙人资产的净利得和净亏损应由合伙人成员按各自资金账户经相应的借贷进出调整后占总资产的比例分摊。

12,帐册:合伙人帐册需妥善保管,随时可提供任一合伙人成员核查。

13,年度结算:每年年末,合伙人完整的财务账目需提供给各位合伙人成员。

14,银行账户:合伙人选定一家银行开设合伙人账户。其中的资金需有合伙人设定其两位成员共同签署以支票形式方可提取。

15,经纪人账户:任何一位合伙人成员都不得作为经纪人。应以合伙人名义选定一位经纪人,签约后开设投资账户买卖证券。

16,零酬金:决无任何一位合伙人成员因为合伙人服务而收取酬金,除开报销必要的开支。

17,合伙人成员的增加:可以在任何时间接纳新的合伙人成员,只要全体合伙人成员以书面或口头形式一致同意,并保持合伙人成员总数不超过十名。新进合伙人成员需在其第一次参加月度会议时一次性地交足当下的一股资产份额。

18,自愿终止:合伙人可以由占据合伙人资产账户过半份额的合伙人成员们同意下自行解散。决定解散的通知应知晓全体合伙人成员。在清理合伙人债务之后,所有余留资金按合伙人成员资金账户份额以现金或实物结算分发到各合伙人成员。

19,合伙人成员退出:任何一位合伙人成员可以提取起相应份额资金账户的部分或全部。需要其以书面形式通知司库,并于合伙人会议上确认收悉。如果书面通知在两次会议间隔中收到,则处理为接下来的一次合伙人会议收悉,以决定该成员资金账户的资金数额。如果另一合伙人成员愿意买下该成员的份额,须于评估之日转让。如有合伙人成员死亡或丧失行为能力,其份额视作退出同等处理。

20,禁止事项:

(a)以合伙人名义行使权利从事与本合伙人投资行为无关的任何事项。

(b)不论是对另一合伙人成员或其他任何人士,没有其他合伙人成员的一致同意,将个人资金账户资产的全部或部分转让、抵押、出售、或签订任何协议以致他人与其在合伙人中的利益相关。

(c)并非为了合伙人成立的宗旨,盗用合伙人名称、信用或资产。

关于这份合伙人契约的制定别无疑义,并对合伙人成员各自相关的遗属、执行人、委托人和私人代表同样有效。

合伙人全体成员确认上述文件。

合伙人成员签名：

.....，.....，.....，.....，

.....，.....，.....，.....

签署日期：____/____/____



附录二： 投资俱乐部现金账户

女士们，先生们：

称之为投资俱乐部的普通合伙人全体成员此处签署文本表明并授权开设 XYZ 投资俱乐部(以下用“合伙人”代表)的证券账户。

.....(姓名)按照相关事项和条件接受委托被指定为合伙人的经纪人兼授权代理人,进行该账户对于各类证券的买卖交易,包含相应的风险在内。应该可以明确该经纪人兼授权代理人所实施的各类相应适宜交易活动都已给与授权。该经纪人兼授权代理人会按照授权直接发送相关账户的所有公司报表、交易确认书和账户月报。该经纪人兼授权代理人业已授权执行并递交相关代理合同、股票借贷合同以及任何其他必要及间或需要的合同。签署人同意如果有合伙人新成员参与,则该成员同样承诺此授权和免责文本有效。

加之,此授权和免责文本在任何情况下所授权力不能有所限制,无论现有和今后会有其他合约存在。此授权和免责文本具有延续性并保持充分有效,除非有任何合伙人成员.....(填上姓名)以书面通知写明取消授权递交给该经纪人兼授权代理人所在地。在收到此书

面通知之前发生的任何一笔交易都不受取消授权之影响。

签署人一致和各别都同意此免责条款,使得该经纪人兼授权代理人不因相应账户招致借贷而受到损害。

进而同意在任一签署人死亡的情况下,遗属需迅速地递交书面通知。在收到通知之前或之后,该经纪人兼授权代理人可以继续相应管理、要求提交有关文书、对相关账户保留部分受限制的交易,并免除在当前和今后法律条文下的任何债务、税收或罚款。对于任何一位签署人的遗产,遗属一致和各别都需继续参与并承担相关账户在收到死亡书面通知前已进行的交易所引起的任何可能的借贷和亏损。而该经纪人兼授权代理人对此免责。

此授权和免责文件对于该经纪人兼授权代理人现行所在公司及其继任经管同样适用,不论各成员个人有任何原因引起的任何变故。

.....(经纪人兼授权代理人签名)

姓名 日期

地址 见证人

姓名 日期

地址 见证人

姓名 日期

地址 见证人

姓名 日期

地址 见证人

姓名 日期

地址 见证人

姓名 日期

地址 见证人

